نابليون هيل

فكر.. تصبح غنيًا

تقديم وتلخيص

أحمد مروان

الكتاب: فكر .. تصبح غنيًا

الكاتب: نابليون هيل

تقديم وتلخيص: أحمد مروان

الطبعة: ٢٠٢٢

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة - جمهورية مصر العربية

هاتف / ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

APA

http://www. bookapa.com E-mail: info@bookapa.com

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

هيل، نابليون

فكر .. تصبح غنيًا / نابليون هيل, تقديم وتلخيص: أحمد مروان

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٧٣ ص، ١٨*٢١ سم.

الترقيم الدولى: ٣ – ٢٩٤ – ٩٩١ – ٩٧٧– ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع : ١٩٢٧٣ / ٢٠٢١

فكر .. تصبح غنيًا

وكالة الصحافة العربية
«ناشرون»

مقدمة

لم يكن أندرو كارينجي مجرد رجل مال وأعمال أمريكي، كان قصة نجاح متحركة، فقد بدأ عصاميا واستطاع بدأبه وتفكيره أن يحقق كل ما تمناه من نجاحات، ومن أهم نجاحاته تأسيسه لأحد فروع علم المعرفة الذي يفيد من علوم النفس والإدارة، وهو ما يسمى بالتنمية البشرية او تطوير الذات، وقد أسس لها معهدا تخصص في تنظيم الدورات والمحاضرات في التدريب عليها، وتخرج في معهده عدد كبير من كبار المؤلفين في هذا المجال، ومن أهم هؤلاء "نابليون هيل"، وقد ولد في ٢٦ أكتوبر ١٨٨٣ في باوند، بولاية فيرجينيا، وتوفي في ٨ نوفمبر ١٩٧٠ بكارولاينا الجنوبية.

وقد كان هيل أحد المتدربين لدى كارينجي، قبل أن يصبح واحدا من أهم المدربين والمحاضرين في معهده، وقد كلفه كارينجي في عام ١٩٠٨ بالاعداد لسلسلة من المقالات الصحفية عن الأثرياء، وسر تحقيقهم لثرواتهم الكبيرة.

وكان نابليون هيل قد نشر مقالات السلسلة التي استمرت لعشرين عاما في كتاب بعنوان "قانون النجاح"، وكان "هيل" مستشارا للرئيس الأمريكي فرانكلين روزفلت خلال أربعة سنوات ١٩٣٣ – ١٩٣٦ وكانت إحدى أشهر مقولاته : "الشيئ الذي يمكن لعقل الإنسان أن يتصوره ويعتقده، يمكن تحقيقه"، وبعد خروجه من البيت الأبيض عاد إلى مقالات هذه السلسلة دارسا ومستخرجا القوانين بنفسه دون أن يدع القارىء يجتهد في استنباطها، فكانت الأساس الذي بنى عليه كتابه "فكر تصبح غنيا"، الصادر في عام ١٩٣٧، وقد كان أكثر الكتب مبيعا في سنة صدوره، وبالرغم من أن عنوان الكتاب يتعلق بزيادة الدخل وتحقيق الثروة، إلا أن المؤلف ذكر أن فلسفته في الكتاب هي

"يمكن أن تساعد الناس على تحقيق النجاح في أي مجال من المجالات وليس تحقيق الثروة فقط"، وقد نُشر لأول مرة خلال فترة الكساد العظيم، يومها طبع من الكتاب خمسة آلاف نسخة نفدت في أيام، فأعيد طبعه في عشرة آلاف نسخة نفدت خلال شهر، وباع الكتاب أكثر من ٢٠ مليون نسخة من وفاة هيل في عام ١٩٧٠.

وقد احتل المرتبة السادسة في القائمة التي أعدتها مجلة **BusinessWeek** الأمريكية في عام ٢٠٠٧، وبعد سبعين عاما من صدور الكتاب، وبحلول عام ٢٠١٥، بلغت النسخ المبيعة منه أكثر من مائة مليون نسخة بكل اللغات وفي جميع أنحاء العالم. فهو إذن من أكثر الكتب مبيعا في التاريخ، وربما لو قامت المجلة الأمريكية بتحديث قائمتها لاحتل الكتاب اليوم مركزا متقدما عما حققه قبل إثني عشرة عاما.

فلسفة الإنجاز

يُؤكد نابليون هيل في كتابه على أن أي شخص في استطاعته تحقيق الثروة، حتى ولو كان فقيرا لا يملك سنتا واحدا، فقط يجب عليه اتباع هذه القوانين ومحاولة طرد الأفكار السلبية.

وقد استخرج الكاتب من الخمسمائة لقاء التي أجراها مع أغنى الرجال في العالم ثلاثة عشرة قانونًا أو مبدأ يمكن اتباعها و تطبيقها لتحقيق النجاح، وهي تشكل ما أسماه "فلسفة الإنجاز". ويفصل هذه المبادىء في صفحات كتابه "فكر تصبح غنيا"، بحيث خصص لكل مبدأ منها فصلا مستقلا، وفيها يؤكد على أن الرغبة والإيمان والمثابرة يمكنهما دفع المرء إلى نجاحات كبيرة بشرط أن يتمكن من قمع الأفكار السلبية ومنعها من السيطرة عليه، وأيضا أن يقوم بالتركيز على أهداف طويلة الأجل. فقط وبحسب الكتاب: «يجب عليك أن

تعرف بكل وضوح أين تذهب». ولن نحدثك في هذه المقدمة عن تلك المبادىء التي يفصلها الكاتب، فالكتاب بين يديك، لكن ما نؤكد عليه، أن النتائج التي توصل إليها لا يوجد بينها أي مهارات يصعب الحصول عليها. ففرضيته الكاملة هي مساعدة الناس على التغلب على العوائق النفسية التي تحول بينهم وبين الثروة. لذا يكتب هيل: "الراغبون لن يجلبوا الثروات ..لكن ثروات الرغبة في حالة ذهنية تصبح هاجسًا، ثم التخطيط لطرق ووسائل محددة لاكتساب الثروات، ودعم تلك الخطط بإصرار لا يعترف بالفشل، ستجلب الثروات".

في أحد فقرات الكتاب، يلخص نابليون هيل في ست خطوات فقط كيفية تحويل الرغبة في الثروة إلى "معادلها المالي"، هذه الخطوات هي:

_ ليكن واضحا في ذهنك المبلغ بالضبط الذي تريد الحصول عليه. فلا يكفي أبدا مجرد القول "أريد الكثير من المال". كن محددًا فيما يتعلق بالمبلغ، وهناك بالطبع أسباب نفسية للتأكيد يشير إليها الكتاب.

_ حدد بالضبط ما تنوي تقديمه أو دفعه مقابل المال الذي تريده. ويجب أن تعلم أن لا يوجد في واقع شيىء بلا ثمن.

_ حدد تاريخًا محددًا عندما تنوي امتلاك الأموال التي تريدها، أي لابد من وجود سقف زمني تعمل من أجل الحصول على المال خلاله.

_ ضع خطة واضحة ومحددة لتنفيذ رغبتك، وابدأ في الحال، سواء كنت مستعدًا أم لا، لوضع هذه الخطة موضع التنفيذ.

_ أكتب بيانًا واضحًا وموجزًا عن مبلغ المال الذي تنوي الحصول عليه، وحدد المهلة الزمنية لاكتسابها، وحدد ما تنوي تقديمه مقابل المال، ووصف الخطة التي تنوي تجميعها من خلالها بوضوح.

_ أقرأ بيانك المكتوب بصوت عالٍ، مرتين يوميًا على الأقل، مرة واحدة فقط قبل التقاعد في الليل، ومرة واحدة بعد الظهور في الصباح. كما تقرأ، ترى وتشعر وتثق في إمكانية حصولك بالفعل على المال.

غريزة الخوف

يهتم الكتاب بالتذكير بأن إحدى الطرق المضمونة والضرورية لتحقيق الثروة الحقيقية هي أن نفهم أن عواطفنا وعقباتنا الذهنية في أغلب الأحيان هي التي تمنعنا من النجاح، وأن مهمتنا هي وضع خطة للتغلب عليها.

ويقول نابليون هيل "عندما تحل الثروة مكان الفقر، فإن التغيير يحدث عادة من خلال خطط جيدة ومُنفذة بعناية". ويضيف أن "الفقر لا يحتاج إلى خطة. إنه لا يحتاج إلى أحد لمساعدته، لأنه جريء وعديم الرحمة، بينما الثروات خجولة وخجولة. يجب أن تجد من يجذبها ويسعى إليها". فإذا ما تابعناها بطريقة صحيحة. أي إذا حتفظنا بها لأطول فترة ممكنة، مع تكوين صورة واضحة عن نفسك وماذا تريد، وقتها تكون قد حققت هدفك بالفعل. واعلم أن عقلك هو القوة الأكثر إثارة أو هو المعجزة والقوة المهولة التي يعرفها العالم. فالعقل مصمم من أجل مساعدتك على تقديم كل ما تريده. فاستخدم عقلك فيما تم تصميمه له.

هكذا يتحدث الكتاب عن العقل، ويصف الحاسة السادسة بأنها عبارة عن قدرة استشعار غامضة قد لا يدركها المرء أو لا يستطيع تطويرها عادة إلا بعد سن الخمسين. والحاسة السادسة هي هو شعورك الغريزي أو الحدس. والحدس الخاص بك هو حقا أهم قواك الداخلية. فيجب أن تثق به دائما، ويحذر الكتاب من ثالوث يتآمر على الحاسة السادسة ويفسدها، ويتمثل في الاستهتار بالقوانين والشك والخوف، وهو ثالوث لا يفترق حينما يوجد أحد

أطرافه يولد الأخران فالعامل الأول يتبلور حتى يتحول إلى شك فخوف وهو يتكاثر وينمو بدون أن تشعر.

ويرى أن الخوف هو قاعدة هذا المثلث، ستة أنواع للخوف، هي التي قلما نجد شخصا لا يعاني من أحدها على الأقل، وهي أساس متاعبه وهمومه: وهي الخوف من الفقر، ومن النقد، ومن المرض، ومن فقدان الحب، ومن الشيخوخة، ومن الموت. والخوف _ وفقا لرؤية نابليون هيل _ ما هو إلا حالة من حالات العقل يمكن السيطرة عليها وتوجيهها، لذا نجد أن الأطباء مثلاً قلما تصيبهم الأمراض مع كثرة تعرضهم بحكم مهنتهم لذلك والسبب يرجع إلى أنهم لا يخافون المرض ومن هذا تأتي مقاومتهم ومناعتهم القوية ضد المرض.

المال ليس الثروة الوحيدة

ويحرص المؤلف على التأكيد على حقيقة قد تغيب عن البعض، مع أنها بديهية تتمثل في أن المال ليس هو الثروة الوحيدة، إذ توجد أشياء كثيرة جدا لا يمكن الحصول عليها بالمال، لكن قيمة المال تنبع من أنه يخلق في الإنسان الرغبة، وييسر له السبيل إلى الحصول على كل الأشياء الأخرى التي لا يمكن شراؤها بالمال، فالمال هو الدرع الذي يستعمله الإنسان في قتاله مع الحياة وهو الدعامة التي يستند إليها الإنسان ونلاحظ ذلك جيداً في الإنسان الذي لا يجد عملاً مثلاً فنجد أن فقره أو قلة المال لديه ظاهراً في طريقة مشيته وانحناء قامته وشعوره بان من حوله ممن يعملون أفضل منه.

لذا تجد الإنسان يخشى بشدة من الفقر والإفلاس، ويقوي ذلك الخوف شعوره بأن المال يتدخل في جميع ظروفه، لذا يجب أن تبحث جيداً وتحلل نفسك جيداً لترى ما قد يكون فيها من عوامل الخوف وتذكر جيداً وأنت تبحث أنك أنت القاضي والمحامي والمتهم في نفس الوقت، فابحث جيداً

وبصراحة وأمانة ثم اعمل على إزالة تلك العوامل، والقضاء على تلك الأسباب قبل أن تقضي عليك، ومن مظاهر ذلك الخوف المرضي التي يشير إليها الكتاب:

ـ الاستهتار واللا مبالاة:

وأوضح مظاهرها في الرضاء بالفقر وعدم مقاومته ونقص الطموح والخمول الروحي والجسدي وعدم المقدرة على العمل وضعف الخيال والحماس وعدم السيطرة على النفس.

– التردد وعدم القدرة على الحكم وإصدار القرارات والاكتفاء بالوقوف موقف المتفرج وترك الآخرين يصدرون القرارات.

ـ الشك: وهو اختلاق المعاذير وتعليل بسبب الفشل والحقد والحسد على أولئك الذين وصلوا إلى النجاح ومهاجمتهم ومحاولة النيل منهم.

ـ الاستسلام للهموم: وتظهر واضحة في الإنسان،فتجده يحاول أن يعيش في مجال أكبر من محيطه ومقدرته والإدمان على الخمور والمخدرات وفقدان الثقة في النفس والضمير والميل إلى الشراسة.

ـ الإسراف في الحرص: التفكير في الفشل دائماً وافتراض السقوط وإهمال النجاح وفرصه.

ـ الانتظار و ترقب الفرصة السانحة للعمل ثم يصبح الأمر كله مجرد انتظار أما العمل فلا، تذكر هؤلاء الذين فشلوا إما الذين نجحوا فلا، وله أعراض أخرى كصعوبة التنفس والهضم وإعراض جسدية مماثلة.

ـ التردد والتأخير: وهذا المظهر يرتبط بالشك والهموم والإسراف في

الحرص، ثم يظهر جيداً في عدم القدرة على تحمل المسئوليات وفقدان الثقة في النفس والضعف والتخاذل وعدم السيطرة على النفس والرغبة في العمل والحماس والطموح وتجد هذا النوع دائماً يصاحبون أولئك الذين يخافون من الفقر بدلاً من مصاحبتهم أولئك الذين يعملون على الوصول إلى الغنى.

وأخيرا، فالكتاب يعلي من قيمة التخطيط والعمل وإعمال العقل، ويحذر من الخوف ومن البحث عن مبررات وهمية لعدم الإقدام، وأخطرها مقولة والأشخاص الضعاف كثيراً ما ينتحلون الأسباب لتقاعدهم وتخاذلهم، "لو لم .." فهذه الكلمة هي العقبة دائماً في طريق التنفيذ هي الحاجز الذي يمنعنا من الوصول إلى ما نريد فهي أصل الضعف وسبب ذلك التخاذل الذي ينتابنا فيجب أن نحذف هذه الكلمة من قاموس حديثنا ونهمل استعمالها في اتخاذ قراراتنا إذا ما أردنا الوصول إلى النجاح والمجد ويجب كذلك أن تمتلك ما يسميه الكتاب بالوعي المالي، "والوعي المالي" معناه أن الذهن يصبح مشحوناً بالرغبة في الثروة،حتى أن الإنسان يستطيع أن يرى نفسه بالفعل مالكاً للثروة، وأصحاب "الوعي المالي" هم وحدهم غالباً من يصبحون من كبار الأغنياء.

أحمد مروان

مقدمة المؤلف

أنفقت من عمري ما يزيد على ربع قرن في تحليل ودراسة الحياة العظماء من البشر، على أستطيع أن أستخلص تلك الحقائق والمبادئ التي قد تقود الكثيرين، وتمهد لهم السيل في بحثهم عن الثروة.. ةكانت تلك الفكرة من اقتراح كارنيجي، فقد كنت صبياً عندما سألني عما إذا كنت أقف نفسي لفترة لا تقل عن العشرين عاماً، حتى أستطيع أن أكتب مثل هذا الكتاب لمساعدة الآخرين الذين يقفون حياتهم وكأنهم لم يوجدوا في هذه الحياة أبداً..

وعندما رأى كارنيجي أن الصبي قد فهم ما يطلبه واقتنع به راح يغرس بذرة الفكرة في نفسي.. وبالكثير من الجهد ومساعدة كارنيجي استطعت أن أصل إلى هدفي المرسوم وغايتي المحددة، استطعت بعد كفاح طويل دام أكثر من عشرين عاماً أن أحصل على المعلومات الكافية والحقائق المدعمة بالبراهين والأدلة، خلال تحليلي لتلك الشخصيات العظيمة القوية التي وصلت فعلاً إلى المجد.

إننا نستخدم وسائل أصحاب هذه الشخصيات وطرقهم للوصول إلى المجد والحصول على الثروة هؤلاء الأشخاص الذين استخلصنا بعض تجاربهم واقتبسنا الكثير من طرقهم ،وقد ضمت الحقائق والفلسفيات التي تضمنها هذا الكتاب طرق كثيرين آخرين من عظماء الناس. وآمل أن يستفيد القارئ منها على الوجه الأكمل في بحثه عن طريقه الصحيح تجاه الثروة.

نابليون هيل

الفصل الأول

الرغبة

منذ ثلاثين عاماً، عندما هبط أدوين بارنز من قطار البضائع كان يبدو كالشريد وإن كانت أفكاره الثمينة جدا إنما هي أفكار "ملك".

وطوال طريقه من الخط الحديدي إلى مكتب توماس. أديسون، كان عقله يعمل في استمرار.. ووجد نفسه جالساً في حجرة استقبال أديسون. بل سمع نفسه يطلب من أديسون فرصة تحقيق الشيء الذي راوده ملحاً طوال حياته، رغبة حارقة في أن يشارك المخترع العظيم في عمله..

لم تكن رغبة بارنز مجرد أمل، ولم تكن أمنية، كانت رغبة حادة جارفة تسد الطريق أمام كل شيء آخر، كانت قاطعة..

ولم تكن هذه الرغبة جديدة عندما قدم نفسه لأديسون، بل كانت رغبة بارنز الأثيرة منذ وقت طويل.. وفي البداية، عندما لاحت هذه الرغبة في ذهنه، ربما كانت بالفعل مجرد أمنية – وهذا محتمل جداً – ولكنها لم تكن كذلك عندما تقدم إلى أديسون يصارحه بها.

ومنذ سنوات عديدة سابقة، عاد أدوين. س. بارنز يقابل أديسون في نفس المكتب الذي قابل فيه المخترع للمرة الأولى، وفي هذه المرة كانت رغبته قد ترجمت إلى حقيقة، كان يشارك أديسون العمل، و تحقق حلم حياته الأثير عنده وأصبح حقيقة.

واليوم، الناس الذين يعرفون بارنز، يحسدونه على حظه، إنهم عاصروه في أيام نصره، دون أن يكلفوا أنفسهم عناء التفكير في سر نجاحه.

نجع بارنز،لأنه اختار هدفاً واضحاً، وركز في هذا الهدف كل إمكانياته وعزيمته القوية وقواه كلها. لم يصبح شريك أديسون هكذا في اليوم الذي قابل فيه أديسون، كان قانعاً في البداية بأصغر عمل، حتى تأتي الفرصة التي تقوده ولو خطوة واحدة إلى هدفه الرئيسي. ومضت خمس سنوات كاملة قبل أن تلوح فرصته التي يترقبها.

وخلال هذه السنوات كلها، لم تبد حتى مجرد أمل، ولا لاحت أية بادرة على تحقيقه لرغبته. وظهر أمام كل فرد – ما عدا نفسه – مسمار آخر في عجلة أعمال أديسون، ولكن ذهنه كان يمتلئ بعقيدة ثابتة "أنه شريك أديسون" كل دقيقة من الوقت. منذ اليوم الأول الذي ذهب فيه ليعمل هناك.

تلك صورة واضحة للرغبة القاطعة الجارفة.. لقد بلغ بارنز هدفه لأنه أراد أن يصبح شريكاً لأديسون في عمله، أكثر مما كان يريد أي شيء آخر. لقد خلق فكرة ليبلغ بها هذا الهدف – ولكنه أحرق كل سفنه، وعاش برغبته هذه حتى أصبحت قاطعة ملحة أثير في حياته – وصارت في النهاية حقيقة مقررة.

وعندما سعى لمقابلة أديسون، لم يقل لنفسه: "سأحاول أن أجعل أديسون يعطيني وظيفة من أي نوع". بل قال: "سأرى أديسون وسأخبره أنني جئت لأشاركه العمل". لم يقل: "سأعمل هناك لعدة شهور، وإذا لم أجد الحال مشجعاً سأغادر العمل لأبحث عن أي وظيفة في مكان آخر". بل قال: "سأبدأ أياً كان، وسأفعل ما يطلب مني أديسون أن أفعله ولكن قبل أن أنفذه سأعتبر نفسي مساعداً له". لم يقل: "سأبقى عيناي مفتوحتان لفرصة أخرى، ما إذا فشلت في الحصول على ما أريد في مؤسسة أديسون" بل قال: "هناك شيء واحد في العالم

قررت الحصول عليه. أن أشارك توماس أ. أديسون في عمله، سأحرق كل سفن وسأكيف مستقبلي على مدى استعدادي و قدرتي في أن أحصل على ما أريده".

لم يترك لنفسه أية طريقة ممكنة للتراجع، كان عليه أن ينتصر أو يتحطم ويفنى. وكل هذا جزء من قصة نجاح بارنز.

وفي العصور القديمة، واجه محارب عظيم حلاً يبدو ضرورياً ليؤكد نجاحه في ميدان المعارك، كان عليه أن يواجه بجنوده عدو قوي. وحمل جنوده في سفن أبحر بها إلى أرض العدو، وعندما وصل الجيش إلى أرض الأعداء، وهبطها الجنود، أعطى هذا المحارب أمره بإحراق السفن التي حملتهم.. وخطب في رجاله قبل المعركة الأولى قائلاً: "ها أنتم ترون السفن تحترق وهذا يعني أننا لا نستطيع أن نغادر هذه الأرض أحياء ما لم تنتصر.. ليس لدينا الخيار، فأما أن تنتصر أو نفني.." وانتصروا..

وكل شخص يحاول كسب معركة ما، يجب أن يكون راغباً في حرق جميع سفنه وقطع كل احتمالات التقهقر. وبهذا وحده يستطيع المرء أن يثق في الرقي والارتفاع. وهذا القرار الذهني الذي نسميه "رغبة حارقة في الكسب" ينتهي بالنجاح عادة.

وكل إنسان بلغ السن الذي يفهم فيه الغرض الحقيقي وراء المال، يتمنى لو ملك الثروة والتمني لا يجلب الثروة، بل رغبة الإنسان في الثروة، بقرار ذهني ينقلب إلى إصرار ملح، ووضع خطط معينة تهدف إلى الحصول على الثروة، وحماية هذه الخطط بالعزم الذي لا يعرف الفشل، يحقق للإنسان الثروة.

والطريقة التي يمكن أن تحقق الرغبة في الإثراء، من الممكن وضعها في

الصورة النهائية لها في ست خطوات رئيسية معينة:

أولاً- حدد في ذهنك كمية المال التي ترغب فيها.. لا يجدي أن تقول "أريد كمية من المال" بل كن قاطعاً بالنسبة للكمية وعينها (وهناك سبب فلسفي بالنسبة لتحديد الكمية سنوضحه في فصل آخر).

ثانياً- عين تماماً ماذا تنتوي أن تعطى مقابل هذا المال الذي ترغب فيه (فليس هناك مبتدأ يقول: "شيء مقابل لاشيء".

ثالثاً- حدد تاريخاً معيناً تمتلك فيه هذا المال الذي ترغب فيه.

رابعاً- ضع خطة نهائية لتحقيق رغبتك، وأبدا على الفور - سواء كنت مستعداً أم لا - بتنفيذ هذه الخطة.

خامساً- اكتب سجلاً واضحاً بما يأتي: حالة موجزة بالكمية من المال التي تريد الحصول عليها - وعين متوسط الوقت الذي يتطلبه الحصول عليها - قرر ماذا تنتوي أن تعطى مقابل المال - وصف بوضوح الخطة التي تنتوي إتباعها.

سادساً- اقرأ سجلك المكتوب هذا بصوت مرتفع مرتين يومياً، مرة قبل أن تستريح في الليل مباشرة ومرة أخرى بعد أن تستيقظ في الصباح.

وخلال هذه القراءة.. يجب أن تتخيل وتعتقد وتشعر انك قد أصبحت بالفعل مالكاً للثروة.

ويجب أن تتبع الخطوات الست السابقة، ومن الأهمية أكثر أنه يجب أن تبحث دقائق كل خطوة من الخطوات الست ثم تتبعها، وقد تشكو من انك لا تستطيع أن تتخيل نفسك مالكاً للثروة، قبل أن تملكها بالفعل. وهنا ستسرع.

"الرغبة الحارقة" لتساعدك.

إذا كنت ترغب حقيقة في الثروة، لدرجة أن رغبتك هذه تصح إلحاحاً، فلن تجد أية صعوبة في إقناع نفسك بأنك ستحصل عليها.. المشكلة أنك تريد المال وان تقرر الحصول عليه، وأن تقنع نفسك انك ستحصل على المال بالفعل.

أصحاب "الوعي المالي" هم وحدهم غالباً ما يصبحون من كبار الأغنياء. "والوعي المالي" معناه أن الذهن يصبح مشحوناً بالرغبة في الثروة،حتى أن المرء يستطيع أن يرى نفسه بالفعل مالكاً للثروة.

وقد تبدو هذه الأقوال غير مجدية بالنسبة للجهلاء الذين لم يدرسوا العمل الرئيسي للعقل البشري. ولكن من المفيد لهؤلاء الذين فشلوا في أن يتعرفوا إلى تأثير الخطوات الست هذه، أن يعرفوا البيانات المسافة لهم، مستقاة من أندرية كارنيجي، الذي بدأ عاملاً عادياً في طواحين الحديد، وسعى – متجاهلاً بدايته الحقيرة هذه – ليضع هذه الأسس التي أسلمته إلى ثروة لا تقل عن عشرين مليوناً من الجنيهات.

وقد يساعدك أكثر، أن تعلم أن هذه الخطوات الست السابقة، قد تحراها بحرص "توماس .ا. أديسون" الذي أقر تحبيذه لها، ليس نقل كخطوات ضرورية للحصول على الثروة، بل كخطوات ضرورية لتحقيق أي هدف معين.

هذه الخطوات لا تستدعي عملاً شاقاً، ولا أية تضحيات، ولا تتطلب من المرء أن يكون ساذجاً أو مهرجاً.

ولتستجب لهذه الخطى، لا يستدعي أن تكون على درجة كبيرة من المعرفة، بل أن الاستجابة الناجحة لهذه الخطوات الست تتطلب خيالاً خاصاً

لشخص مدرك يراها ويفهم آن ازدياد الثروة لا يمكن أن يترك للفرصة أو الحظ الحسن.

ويجب على المرء أن يدرك أن هؤلاء الذين اقتنوا الثروات الضخمة، كان لديهم في البداية كمية معينة من الأحلام والآمال والأماني والرغبة ثم الخلط قبل أن يجمعوا المال.

وكما هر معروف الآن جيداً، لا يمكنك أبداً الحصول على كمية كبيرة من المال، ما لم تدفع بنفسك في صراع الرغبة في الثروة، وطبيعي أن تعتقد أنك سوف تملكها.

وكما هو معروف أيضاً، أن كل قائد عظيم، منذ فجر المدنية حتى يومنا الحاضر، كان إنساناً حالماً.. والمسيحية هي القوة الرئيسية في العالم اليوم لأن رسلها كانوا يحلمون بالوقائع ويرون الرؤى والخيال في أن يجدوا الحقيقة والطابع الروحي في طبيعتهم قبل أن يبدلوه بالشكل الطبيعي.

وإذا كنت لا ترى الثروة الكبيرة في خيالك، فمن المؤكد انك أن تراها أبداً في حسابك بالبنك. ولم توجد أبداً فرص كبيرة لتحقيق الأحلام كما هي الآن، أن هناك مجالات جديدة للتسابق، فيها أسس ثروات كبيرة ضخمة يمكن أن تزداد في العشر سنوات القادمة، وان اختلفت قوانين هذا التسابق،لأننا أصبحنا نعيش في عالم منقلب، للعمل الجماعي فيه محاسن عديدة، وان لم توجد الفرصة للجماهير للإثراء كما كانت سانحة قبل الحرب الأخيرة.

ونحن الذين نعيش في هذا السباق إلى الثروة، يجب أن نتشجع عندما تعلم أن هذا العالم المتقلب الذي نعيش فيه يتطلب الكثير من الأفكار الجديدة، والأساليب الجديدة لتأدية الأشياء، ويحتاج إلى قادة جدد واختراعات جديدة،

ومثل جديدة تحتذي، وطرق جديدة للتجارة، ونوع جديد من الكتب، جديد من الأدب، أفكار جديدة للراديو، وأفكار جديدة للسينما.

وخلف هذه المتطلبات الجديدة الحسنة، إمكانية واحدة يمكن للمرء استغلالها للكسب، تلك هي "الهدف المحدد"، معرفة المرء لا يريد، ورغبة ملحة جارفة حارة لتملكه.

وهذا العالم المنقلب يتطلب أناساً حالمين يستطيعون إخراج أحلامهم إلى حيز التنفيذ هؤلاء، من ذوي الأحلام كانوا وسيكونون دائماً من صناع المدنية والحضارة.

ونحن الذين نرغب في جمع الثروة، يجب أن تتذكر أن قادة العالم كانوا دائماً أنا ما أخضعوا قوى مجهولة غير مرئية، وخرجوا بها إلى حيز التنفيذ، واستغلوا هذه القوى (أو سوانح الأفكار) في أقامة المنشئات الضخمة، والمدن والمصانع والطائرات والسيارات، وكل مظاهر التقدم الأخرى التي تجعل الحياة أكثر بهجة.

والاحتمال والذهن المفتوح، هما كل ما تحتاجه الرجل العملي ذو الأحلام اليوم، وهؤلاء الذين يخافون الأفكار الجديدة يفشلون قبل البداية، ولن يتيسر لهم الوقت أبداً ولا الفرصة المناسبة كما يتيحها لهم هذا العصر، أن هناك عمل سريع، عالم صناعي محدد يمكن أن يعتمد في بنائه ومقوماته على خطوط جديدة جيدة.

وفي استهدافك المقومات الثروة لا تدع لأحد تأثير عليك لتحتقر الأحلام، فلكي تتملك الأسس التي يقوم عليها هذا العالم المتغير يجب عليك أن تتمسك بروح العظماء الذين مهدوا للرقي في الزمن القديم، الذين وهبت

أحلامهم المدنية والحضارة كل مالها من قيمة، الروح التي خدمت الوطن ووهبته دماء الحياة، وأتاحت فرصتك وفرصتي، لنعرف هباتنا وقرائحنا واستغلالها.

ويجدر بنا ألا ننسى أن كولمبوس حلم بعالم غير معروف، وأوقف حياته على افتراض وجود هذا العالم حتى اكتشفه.

والفلكي الكبير، "كوبرنيكس"، كان يحلم بالكثير عن العالم، وسعى وراء حلمه هذا ولم يقل عنه أحد أنه "معتوه" بعد أن حقق نصره.

حتى مقدسات العالم الصناعي تثبت مرة أخرى "أن النجاح لا يتطلب عذراً، والفشل لا يترك أية مبررات.

إذا كنت على حق فيما ترغب أن تفعله، وتؤمن به، أفعله فوراً، ضع حلمك أمام عينيك ولا تعبأ بما يقوله الآخرون إذا قدرت لك الهزيمة، إذ من المحتمل أن الآخرون لا يعرفون أن كل فشل يحمل في طواياه مقومات نجاح محقق".

لقد حلم هنري فورد – الفقير المجهول – بعربة لا تجرها الخيول، واتجه إلى العمل بآلاته التي يملكها، وبلا انتظار الفرصة تفيده، والآن قد تحقق حلمه، وغمر العالم جميعه، لقد وضع في خدمة العالم أكبر عدد من السيارات لم يحققه فرد آخر في الحياة، لأنه لم يخف أبداً من أن يحمي أحلامه ويرعاها.

وحلم توماس أديسون بالمصباح الذي ينير بالكهرباء، قد بدأ منذ اللحظة الأولى ليضع هذا الحلم في حيز التنفيذ، وعلى الرغم من أنه واجه الفشل أكثر من عشرة آلاف مرة، فقد وقف إلى جانب حلمه هذا حتى استطاع أن يجمله حقيقة طبيعية.. إن العمليين من ذوي الأحلام لا يستكينون أبداً..

وحلم لنكولن بالحرية للعبيد السود، ووضع حلمه في حيز التنفيذ، وامتد

به العمر ليرى أمريكا نترجم حلمه هذا إلى حقيقة.

* * *

وكان حلم الأخوان رايت هو آلة تطير في الهواء، واليوم يستطيع الإنسان أن يرى هذه الطائرات تملأ جو العالم.

وحلم ماركوني بأن يرسل موجات الأثير حول العالم، وها نحن نري موجات الأثير واللاسلكي تربط العالم كوحدة وتجعل الدول كلها جيران مهما تباعدت المسافات بينها. ويسرت للرجال أن يتحدث الواحد منهم إلى العالم كله في نفس الوقت على الموجة القصيرة.. وقد يثيرك أن تعلم أن أصدقاء ماركوني قد شكوا في قواه العقلية وادخلوه إلى مصحة لاختبار عقله، عندما أعلن أنه قد اكتشف مادة يمكن أن يرسل بها الوسائل عبر الهواء بدون مساعدة الأسلاك أو بعض التطورات الطبيعية الأخرى التي استغلها لصالح العالم.

لقد اعتاد العالم اليوم أن يجد المكتشفون الجدد، واعتاد أيضاً أن يكافئ الحالمين الذين يهبونه الأفكار الجديدة.. وأكبر الحقائق الحديثة كانت في البداية ولفترة من الوقت مجرد أحلام.

ومن البذرة تنبت الشجرة الكبيرة – والطائر ينشأ في بيضة، وفي الرؤى العالية للروح يتجلى ملاك حارس، فالأحلام بذور الحقيقة.

أفيق: انهض، واثبت وجودك، أنت يا من تحلم بالعالم، أن نجمك أخذ الآن في الصعود، فقد أتاحت الحرب الفرصة التي كنت تنتظرها. لقد علمت الناس النظرة البشرية والاعتماد على العمل المجرد.

إن العالم مليء بالفرص الثمينة لم تتح أيضاً للحالمين من أبناء الماضي، ونقطة البداية هي الرغبة الملحة الحارة للتملك والفعل، ومنها يستطيع الحالم أن

يبدأ.. والأحلام لا تولد في جو الكسل أو التبلد.. ولم بعد العالم ينظر إلى الحالم بالزراية ولم يعد يراد مجرد معتوه.

أنت قد يئست، و تعرضت للهزيمة، وقلبك الكبير الذي تحمله لازال ينزف، تشجع، فهذه الخبرة تصهر المادة الروحية التي صنعت منها، فسيضطرون يوماً إلى تعويضك تعويضاً قيماً.

تذكر جيداً، أن جميع هؤلاء الذين نجحوا في الحياة، أصابهم ضرر في البداية وتعرضوا لصدمات قلبية بالغة قبل أن ينجحوا.. ونقطة التحول في حياة هؤلاء الناجحين، عادة جاءت في لحظة من لحظات الجنون والتي تعرفوا في خلالها على "اختلاف كبير في نفوسهم".

وقد كتب جون بانيان "خواطر حاج" التي تعد تحفة في الأدب الإنجليزي، بعد أن ألقى في السجن، وعوقب باضطهاد علي عقائده المغايرة.

واكتشف أوهنري العبقرية التي تنام في ذهنه بعد أن حالفه الحظ السيئ وقاده إلى السجن، وأجبر هذا الحظ السيئ على أن يتعرف إلى نفسه وان يستغل خياله، رأى في نفسه كاتباً كبيراً بدلاً من مجرم يائس مطارد.. والغرابة والاختلاف هما سبل الحياة، والغرابة لا تزال هي مظهر الذكاء النادر. ويجبر الرجال على أن تعرضوا للكثير من التجارب القاسية ويقاسون كثيراً من أنواع العقاب الصارم فيتعرفوا إلى عقولهم ونفوسهم وقدراتهم على خلق أفكار مفيدة في خيالهم.

وأديسون، أكبر مخترعي العالم وعلماؤه – فشل في عمله "كعامل تليفون"، وفشل في العديد من الأعمال الأخرى، قبل أن يكتشف القدرة الخالقة التي تنام في عقله.

والتجربة الفاشلة التي تعرض لها شارلز ديكنز في حبه الأول هي التي سبرت أغوار روحه، وأدخلته في عداد الكتاب الخالدين في العالم.. أنتجت مأساة حبه هذه "دافيد كوبرفيلد" ثم عدة أعمال ناجحة أخرى، جعلت العالم يبدو أكثر غنى وأكثر حسناً لدى كل من يقرؤون الكتب.

والفشل في الحب عادة يدفع الرجال إلى الشراب والنساء إلى التبذل، وذلك لان أكثر الناس لم يتعلموا فن تحويل عواطفهم الجارفة إلى أحلام طبيعية بانية.

وأصبحت هيلين كيلر بكماء صماء عمياء بعد مولدها بقليل، وعلى الرغم من سوء حظها الكبير هذا فقد استطاعت أن تكتب اسمها في سجل تاريخ العلماء، وأثبتت حياتها أن المرء لا يهزم أبداً ما لم تصبح الهزيمة حقيقة واقعة.

وكان روبرت بيرنز، مجرد فتي ريفي، استسلم لشرب الخمر، والتحول في الحالات، ولكن العالم كان قد أعد له طريقه هذا في الحياة، إذ غطاه بأفكار جميلة في الشعر، واقتطف الشركة التي نبتت في الحالات ليزرع مكانها وردة جميلة..

بيتهوفن كان أصم، وملتون كان أعمى، ولكن اسميهما باقان في سجل الخلود ما امتد الزمن، لأنهما حلماً وترجما أحلامهما في أفكار مثالية.

وقبل أن ننتقل إلى الفصل التالي، أشعل في ذهنك شموع الأمل الجديد، والإخلاص والشجاعة والصبر.. إذا تيسرت لك هذه الحالات الذهنية التي تضيء شعلة المعرفة، فكل شيء أخر تحتاجه سيتحقق لك عندما تكون مستعداً له.

استمع إلى أمر سون يصف الأفكار قائلاً: "كل وصف، وكل كتاب وكل كلمة عابرة تتصل بالفكر لتساعد على توضيحه، من المؤكد أنها ممرات واسعة مفتوحة.. لتجد الروح الكبير على استعداد للتجاوب معها".

وهناك فرق بين أن تتمنى شيئاً وأن تكون مستعداً للقائه.. وليس هناك فرد على استعداد للقاء شيء حتى يعتقد أنه يستطيع أن يزيد منه وينميه.. يجب أن يكون العقل في حالة اعتقاد جازم، لا مجرد الأمل أو الرغبة والتمني.. والنشاط الذهني الذي يفتح المقل قرين الاعتقاد وحده، والمثول المغلقة لا تتوصل إلى الإخلاص والشجاعة والاعتقاد.

تذكر دائماً أن المجهود المطلوب. لكي تبلغ ما تتمناه من جاه وغنى يتساوى مع المجهود الذي قد تبذله لتقبل حياة الفقر والبؤس، وقد صور أحد الشعراء السلام تلك الحقائق العالمية في هذه الأبيات:

"لقد ساومت الحياة من أجل قرش ولم تدفع الحياة أكثر وفي المساء عندما أعد حصيلتي الناقصة..

كنت أطمع في المزيد..

وما الحياة؟! سيد يدفع بقدر ما يطلب الإجراء وقد حددت أنت الثمن إذن فقم أنت بالعمل لقد عملت بأجر خادم فقط لا تعلم إذ كنت خائفاً مرهوباً إذ أن كل أجر طلبته من الحياة كانت تعطيه راضية".

الحاجة أم الاختراع

وفي هذا المقام نقدم إحدى الشخصيات القريبة التي تصلح مثلاً يروى بل إني أعتبر صاحبها بالفعل من أغرب من لقيت في حياتي من البشر.

وقد لقيته منذ أربع وعشرين عاماً لأول مرة وكان ذلك بعد ولادته بدقائق. وعندما ولد لم يكن له أذنان ظاهرتان. أو أي شيء يوحى بوجود هذه الحاسبة عنده وصرح الطبيب عندما أضطر إلى إبداء رأيه أن الطفل أصماً أبكماً مدى الحياة.

غير أني كتمته في نفسي ولم أبح به، حقاً أن الطبيعة قد تستطيع أن تهبني طفلاً بلا أذان ولكنها لا تستطيع أن تجبرني على تقبل ذلك. وفي قراوة نفسي كنت أيقن أن ابني سوف يسمع ويتكلم ولكن كيف؟ تلك هي المشكلة واثقاً من أن هناك طريقة وأن ابني سوف يسمع ويتكلم ولكن كيف؟ تلك هي المشكلة، وكنت واثقاً من أن هناك طريقة وأنني سوف أجدها وتذكرت كلمات أمرسون الخالدة أن جميع الأشياء والظواهر تساعدنا على الشعور بالإيمان و كل ما تحتاجه هو الطاعة إذ أن هناك دليل لكل منا، وبالسمع والامتثال سوف تجد كل كلمته المناسبة. والكلمة المناسبة؟.. الرغبة! لقد رغبت في ألا يصبح ولدي أصماً أبكماً – أكثر مما رغبت في أي شيء آخر في الوجود ولم أتخلى عن هذه الرغبة، ولا تركت أمنيتي هذه لحظة واحدة.

وكنت قد كنت من أمد بعيد عبارة هي "أن حدود أمانينا هي تلك التي نصورها نحن لأنفسنا في عقولنا "وللمرة الأولى أخذت أشك في مدى ما لهذه العبارة من الصحة. فأمامي كان يرقد ذلك الطفل الذي أتي إلى العالم محروما من الهبات الطبيعية. حتى إذا استطاع أن يتكلم ويسمع فهو سيصبح مشوهاً مدى الحياة وبالطبع لم يكن هذا ما حدده الطفل في عقله.

وما الذي أستطيع أن أفعله؟ ربما أجد وسيلة لأملأ عقله بتلك الرغبة المشتعلة في أن يسمع، ويتلقى عقلة الأصوات عن طريق آخر غير الإذن.

وعندما يشب الطفل ويصبح في السن التي تسمح له بالتعاون معي سوف أملأ عقله بفكرة واحدة هي الرغبة في الكلام والسمع وسوف تقومه الطبيعة بإحدى طرقها.

احتلت هذه الفكرة ذهني جميعه غير أني لم أخبر بها أحداً وكنت في كل يوم أجدد القسم الذي أقسمته لنفسي بأن ابني لن يكون أصما أبكماً بحال.

ولما شب الطفل وأصبح يعي ما حوله لاحظنا وجود حاسة حقيقية في السمع عنده،ولما بلغ السن التي يحاول فيها الأطفال الكلام أبدي هو هذه المحاولة، غير أننا من حركاته استطعنا أن نفهم انه يستطيع أن يسمع قليلاً بعض الأصوات المعينة وكان هذا هو كل ما أردت معرفته. وكنت مقتنعاً بأنه ما دام يستطيع أن يسمع ولو بصعوبة فإنه قادر على تنمية هذه القدرة على السمع. حدث ما قوى أملي وضاعفه وقد جاء من أبعد المصادر فقد اشترينا "جرامافونا" ولما سمع الطفل الموسيقى للمرة الأولى كانت نشوته هائلة واستحوذ على الآلة. وأظهر حبه لبعض قطع موسيقية معينة، وفي إحدى المرات ظل يستمع إلى إحدى القطع لمدة ساعتين تقريباً وكان يقف أمام الجرامافون وقد أطبق بأسنانه على طرف صندوق الآلة ولم تفهم نحن معني لحركته هذه إلا بعد سنوات فلم تكن قد سمعنا حينئذ بالتقاط العظام للصوت.

وبعد قليل من حصوله على "الجرامافون" اكتشفت أنه يستطيع أن يسمعني بوضوح إذا ألصقت شفتاي بالعظام التي توجد في الموضع الذي يقع خلف الأذن أو في أسفل المخ، وكان هذا الاكتشاف هو كل ما أحتاجه فقد وضع في يدي الطريقة التي سوف أنقل بها إلى عقله تلك الرغبة المشتعلة في أن يسمع ويتكلم وكان في هذا الوقت يبذل بعض المحاولات للنطق ولم تكن هذه

المحاولات بالمشجعة غير أن الرغبة المبنية على الإيمان لم تكن تعرف معنى للفشل أو للمستحيل. وفي الحال أخذت أنقل إلى عقله تلك الرغبة في الكلام والسمع ولاحظت أن الطفل أخذ يحب تلك القصص التي كنت أقصها عليه قبل النوم وأخذت اصنع قصصاً مناسبة تخلق في نفسه الثقة والخيال والرغبة الجامحة في النطق والسمع وأن يصبح طبيعياً– وكانت هناك بالأخص إحدى القصص التي كنت أضفي عليها كلما قصصتها عليه لوناً جديداً من الدراسة لنغرس في عقله أن شعوره بالألم والحزن ليس عبئاً عليه ولكنه شيئاً نفسياً له قيمته وقد أثبتت جميع الفلسفات التي اختبرتها أن الحزن والألم يأتي معه بما يوازيه من الفائدة والنفع. غير أني أعترف أنني في الواقع لم أكن أعرف كيف سيأتي شعوره بالألم والحزن بفائدة.

واستمريت في تطبيق هذه النظرية عن طريق القصص التي كنت أقصها له آملاً أن يرسخ عنده من المعرفة ما يساعده إذا ما حانت الفرصة وكان العقل والمنطق كثيراً ما يصدماني بأن الطفل ليس عنده الاستعداد ولا المقدرة الطبيعيتان للسمع غير أن الرغبة الممزوجة بالإيمان كانت تطغي على صوت العقل والواقع وتدفعني إلى الاستمرار.

وإذا ما حللت تلك التجارب أجد أن ثقة ابني في كانت عاملاً كبيراً في تحقيق ما وصلنا إليه فلم يكن يتناسى أي شيء أخبره به. وقد أوحيت إليه بأنه يمتاز بكثير من الصفات عن أخيه الأكبر،وحققت هذه الفكرة نفسها بما كان يلقاه من معاملة خاصة من المدرسين في المدرسة فقد كانوا إذا ما نظروا إليه رأوه شاذاً بدون آذان فكانوا يضاعفون له من حنانهم ومساعدتهم وكانت تشرف على تحقيق ذلك والدته فكانت تزور مدرسية وكانوا هم يستمرون في المساعدة، كما أني أوحيت إليه، أنه عندما يكبر قليلاً سوف يكون ممتازاً عن أخيه الأكبر

منه الذي كان يقوم ببيع الجرائد فسوف يقبل عليه الناس ويحصل على أجر أكبر إذ أنهم سوف يلاحظون نبوغه وحبه للعمل وبالطبع تجاهلت تلك الحقيقة وهي أنه بلا أذنين، وأخذنا نلاحظ أن قلة سمع الصبي اختفت منه تدريجاً كما أنه لم يظهر أي ميل إلى الانطواء نتيجة لشعوره بالألم وظهرت أولى الظواهر التي توحي إلينا أن غرسنا قد أتى ثماره فقد أخذ يلح حتى تسمح له ببيع الجرائد غير أن والدته كانت تخاف عليه حوادث الطرق نظرا إلى افتقاره للسمع.

غير أنه أصدر القرار بنفسه، ففي إحدى الأمسيات تسلل من نافذة المطبخ وذهب إلى الطريق وظل يبيع الجرائد حتى آخر المساء وعند عودتنا إلى المنزل تلك الليلة وجدناه نائماً في فراشه وقد أطبق بيديه على ما ربحه من مال في ذلك المساء فتحت والدته يده ووضعت النقود إلى جانبه وبكت، أما أنا فقد كان شعوري على النقيض فأخذت أضحك بشدة ولم لا لقد نجحت في أن أغرس في نفس الصبي الثقة والاعتماد على النفس.

وكانت والدته ترى في هذا العمل خطورة على الصبي.. أما أنا فكنت أنظر إليه كرجل أعمال صغير كله أمل وثقة وطموح وكانت ثقته بنفسه قد زادت مئات المرات فقد قام بمفرده بعمل ونجح وأخذت جميع الظواهر تحقق ذلك فيما بعد فمثلاً عندما كان أخوه الأكبر يريد شيئاً ما كان يبكي ويستلقي على الأرض أو يرفض بأرجله، أما هو فإذا ما أراد شيئاً ما أخذ يفكر في وسيلة يربح منها بعض المال ثم يقوم بشراء ما يريد بنفسه لقد علمني ابني أن الصعوبات ما هي إلا أحجار يجب أن يصعد عليها الإنسان حتى يصل إلى غرضه بدلاً من أن تكون موانع تقف في طريقه، وشق طريقه بنجاح خلال دراسته ولم يكن يسمع مدرسية في المدرسة أو في الجامعة إلا إذا تكلموا بصوت عال من مسافة قريبة، غير أننا لم نرد أن ترسله إلى مدرسة للصم بل أردنا أن

يحيا حياة طبيعية ولم نسمح له بتعلم لغة الإشارات، وقد كلفنا ذلك الكثير من الصعوبات مع هيئات التدريس. وقد حاول الصبي علما بان كي مدرسه كونتي أن يستعين بسماعة. غير أنه لم يفلح فقد سبق أن أجرى له الدكتور ج جوردن عندما كان في سن السادسة عملية اكتشف بعدها أنه لا يوجد عنده أي معدات للسمع.

وبينما كان في الأسبوع الأخير من دراسته الجامعية أي بعد حوالي ثماني عشر سنة من إجراء العملية حاول أن يستعمل إحدى السماعات مرة أخرى وكانت قد أرسلت له للتجربة، غير أنه لم يكن يأمل في أي فائدة، وبينما هو يحاول أن يضعها على رأسه في غير عناية إذ به يفاجأ بأنه يسمع، وللمرة الأولى في حياته، جميع الأصوات وبكل وضوح لقد تحققت أمنية حياته، لقد أصبح يسمع بوضوح.

حقاً أن تلك المصادفات الغريبة تظهر إرادة الإله وتملكت الصبي الفرحة فهرع إلى التليفون وكلم والدته واستمع إلى صوتها بوضوح وللمرة الأولى في حياته استمع إلى صوت أساتذته وهم يشرحون الدروس، لقد أصبح في عالم جديد انه يستطيع أن يتتبع بالراديو والسينما وأن يتكلم مع الناس بدون حاجتهم إلى الصراخ، حقاً لقد وجد عالماً جديداً.

لقد رفضنا أن نقبل إحدى غلطات الطبيعة، وبالرغبة والأمل، أجبرنا الطبيعة على أن تصلح خطتها بقدر الإمكان غير أن النصر لم يكمل بعد فيجب أن يستفيد من هذا النقص مدفوعاً بفرحته بهذا النصر، كتب الشاب خطاباً إلى الشركة التي أرسلت السماعة ويبدو أن هناك شيئاً ما بين السطور دفع الشركة إلى دعوته فذهب، وبينما كان كبير المهندسين "يفرجه" المصنع

طرأت على ذهنه فكرة، لماذا لا يضع خبرته في خدمة تلك الفئة التي حرمتها الطبيعة من تلك الحاسة الجميلة ألا وهي السمع، لماذا لا يعمل لإسعاد هؤلاء، وفي الحال صمم أن يهب حياته من أجلهم وأن يعمل لمساعدتهم.

وأمضى شهراً كاملاً في إعداد بحث عن السماعات ولما أرسل بحثه هذا إلى الشركة عينته في إحدى الوظائف الهامة فوضع خطة على أن يتم تنفيذها في مدة سنتين وأخذت الشركة تساعده على تحقيق أمنيته وإسعاد الملايين التي قست عليهم الطبيعة فنسيت أو تناست أن تزودهم بمعدات السمع.

وبعد مدة قصيرة دعائي لمشاهدة إحدى الفصول التي أعدها بمساعدة الشركة لتعليم الصم والبكم، السمع والكلام وهناك رأيتهم يساعدونهم بنفس الطريقة التي كنت أستعملها مع ابني، رأيتهم يغرسون فيهم وينقلون إلى عقولهم تلك الرغبة المشتعلة في السمع والكلام.

وكأنني أخذت أنا وابني بلير مثلاً لإثبات انه من الممكن إصلاح أخطاء الطبيعة، ولم لا لقد نجحت مع واحد.

وهكذا وكأنما اختارنا القدر أنا وابني بلير لنساعد على إصلاح غلطات الطبيعة تجاه هؤلاء الذين كتب عليهم أن لا يحيوا حياة طبيعية وقد نجحت التجربة في شخص وهو ابني، إذن فستنجح مع آخرين. وليس مما فيه شك أنه لولا مساعدة والدته وأنا لعاش بلير عمره أصماً أبكماً، غير أن الطريقة التي صقلنا بها عقله كان لها أكبر الأثر في أن يصل إلى ما وصل إليه. فقد أخبرنا الطبيب الذي حضر ولادته أن الصبي قد يعيش عمره أصم أبكماً وأخبرنا أيضاً الدكتور ارفنج فورهيس، وهو أحد الأخصائيين المشهورين أخبرنا من مدة قصيرة بعد أن قام بفحص بلير أن المفروض نظرياً أن بلير، لا يسمع مطلقاً كما أن

أشعة اكس أظهرت انه لا يوجد فتحات في جمجمته تقوم مقام الأذان ولكن بالرغم من كل هذه النظريات والحقائق فان بلير يسمع جيداً وبوضوح. فعندما غرست في عقله الرغبة في السمع والكلام وأن يحيا حياة طبيعية نبت مع تلك الفكرة شعور آخر أخذ يعمل ليمح ذلك الحاجز بينه وبين العالم وأجبر الطبيعة نفسها على أن تكون ذلك المعبر الذي يصل بينه وبين الحياة وقد احتار أمهر الإخصائيين في تعليل ذلك، أما أنا فلم يعترين الشك في مقدرة الطبيعة على القيام بهذا وأني أجد انه من واجبي أن اطلع العالم على الدور المتواضع الذي قمت به في تلك التجربة الغريبة وأني أقول أنني أعتقد واعتقادي هذا تعززه أسباب قوية بأنه لا شيء، ولا شيء مطلقاً، يستطيع أن يقف في طريق الإنسان إذا كانت هنالك عزيمة يؤازرها ثقة وإيمان.

وها نحن نرى كيف أن الرغبة المشتعلة قد حولت بلير وأوصلته إلى ما يريد وأن ذلك النقص الذي كان يعانيه قد ظهرت قائدته تماماً كأضراره وكيف أن هذا النقص سيكون سبباً في سعادة الآخرين وسعادته هو أيضاً. لقد كان ذلك الاعتقاد الذي غرسته في عقله وهو صغير بأن الألم يمكن أن يستفاد منه إذا أحسن استغلاله، لقد حققت تلك الحقيقة نفسها وأثبتت صحتها. حقاً أن الرغبة المشتعلة والاعتقاد الجازم يحققان المستحيلات وهذه الصفات من الممكن تواجدها عند الكل.

أنني في خبرتي الطويلة في محاولة حل مشاكل الآخرين لم أدرس وأفهم بوضوح حالة مثل حالة ابني، وقد كنت محظوظاً إذ أتيح لي أن أراقب عن كثب ما يمكن أن تفعله الرغبة وما لها من قوى خارقة.

حقاً إذا كانت الطبيعة نفسها تلين وتخضع أمام ثورة الرغبة فهل من

المعقول أن الإنسان الطليق لن يخضع لها.وربما يكشف العالم مقدرة العقل على الاستفادة وتحويل كافة الفرص في صالح الرغبة التي تقوده.

لقد غرست في عقله الرغبة في أن يصبح طبيعياً وأن يسمع طبيعياً وقد تحققت تلك الرغبة.

وغرست أيضاً في عقلة الرغبة في أن يصبح ذلك النقص مفيداً له قيمته والعوامل التي ساعدت على نجاح ذلك من الممكن تلخيصها في هذه الكلمات القلائل، لقد غرست في عقله الثقة الممزوجة بالرغبة الملحة في أن يصل إلى ما يريد ثم الثقة فقط، الثقة في أنا.

وما كدت أصل إلى هذا الحد من الكتابة حتى وصلتني أنباء وفاة مدام لسكومان هيتك مثال آخر من أمثلة الرغبة والأمل. ففي شبابها قامت بزيارة أحد مديري الأوبرا ليمتحن صوتها، غير أنه لم يفعل بل نظر إليها وقال: "إن مثل هذا الوجه غير اللائق وهذه الشخصية الضعيفة لن يكون لها وجود في الأوبرا مطلقاً" وهجرت الفتاة الفكرة وأخذت تقوم بتفصيل الملابس وما زالت تلك الكلمات ترن في أذنيها، لن تصبحي أبداً مغنية لقد كان الرجل ذا خبرة واسعة بالأصوات والغناء، غير أنه لم يكن على خبرة بما هي الرغبة المشتعلة والأمل. ولو كان يعلم لما حكم على مثل هذه الموهبة بدون أن يختبرها أو يعطيها فرصة.

ومرة أخرى كان أحد زملائي مريضاً مما أدى إلى ضرورة إجراء جراحة له وأخبرني الطبيب أن هذه ربما تكون المرة الأخيرة التي قد أراه فيه وفعلاً لقد كان المريض من الضعف والنحافة حتى أنني قد شككت في أني سأراه مرة أخرى كان هذا هو رأيي ورأى الطبيب، ويبدو أنه لم يكن رأى المريض فقد نظر إلى ثم همس

في ضعف لا تنزعج سوف أخرج من هنا بعد بضعة أيام، وقد كان وأخبرني طبيبه أن سبب نجاته هو رغبته في الحياة وعدم استسلامه وتقبله للموت. إنني أومن بالرغبة والثقة فقد رأيتها ترفع الكثيرين من الحضيض إلى القمة ورأيتها وهي تحرم القبور من ضحاياها وشاهدتها وهي تخلق من ابني بلير إنساناً طبيعياً بالرغم من حكم الطبيعة عليه ألا يكون كذلك.

وها هو ذا كتابنا يشرح كيف يستطيع الإنسان أن يستغل تلك القوى الهائلة، أعني الرغبة لقد صدر كتابنا هذا في وقت لم يزل فيه العالم يضمد جراحه من أثر تلك الحرب الطويلة الوحشية وقد خرج الكثيرون من هذه الحرب وقد فقدوا الكثير والكل يحاول أن يعيد البناء ولن يصلوا إلى ما يريدون إلا إذا كانت هنا كرغبة صادقة ملحة في أن يفعلوا ويصلوا حقاً لقد وضعت الطبيعة إحدى أسرارها في تلك القوى التي نسميها "الرغبة" وجعلت لها سحرها الذي لا يستطيع أن يقف في طريقه فشل أو تراجع.

ما هي الرغبة ؟ وما هي ماهيتها ؟

الإيمان هو إحدى دعائم العقل فهو الذي يتلقى تلك الاهتزازات الصادرة عن العقل ويعقلها ثم يحولها العقل الباطن إلى أفكار وذكاء. وأقوى العواطف الإنسانية تقريباً في الإيمان والحب الجنسي فهي التي تصبغ تلك الاهتزازات الصادرة من العقل وتعطيها لوناً معيناً يصدر في هيئة أفكار وفعال.

والحب والإيمان عواطف مرتبطة بالناحية الروحية للإنسان، بينما الجنس ينتمي إلى الجسد وليس إلى الروح. غير أن امتزاج هذه العواطف الثلاث يمهد السبيل الاتصال تفكيرنا المحدود بالذكاء والخيال والتفكير الغير محدود. وهذه الحقيقة التي سوف نسوقها ستلقى ضوءاً من الفهم على كيفية تحول الرغبة

والتمني إلى أفكار وحقائق. فالإيمان هو حالة يخلفها أو يسببها عامل غريزي يؤكد العقل الباطن. فمثلاً إذا حللنا لماذا تقرا أنت الكتاب؟ يكون الجواب هو لتعليم تحويل الرغبة والإرادة إلى قيمتها المادية أو ما يعبر عنها. فإذا اتبعنا الخطوات التي شرح فيها العقل الباطن والإرادة فسوف تقنع عقلك الباطن بأنك حقا تريد إظهار شعورك بالرغبة في شيء وسيتبعها أفكار وخطط لتحقيق تلك الأفكار والأمنيات.

وإذا حاولت إيجاد الإيمان في شخص لا يملكه فان هذا ليس من السهولة أبداً فكأنك تحاول أن تصف لرجل أعمى اللون الأحمر مثلاً. وليس هذا ممكناً فليس عنده ما يتصوره لكي يقارن بينه وبين اللون الأحمر فهو لم بر أي لون من قبل. فالإيمان إحدى حالات العقل التي يمكن أن يوضع فيها ولكن ليس قبل أن تكون قد حصلت على الثلاث عشر مبدأ التي يجب توافرها لكي تصل إلى الإيمان. والطريقة الطبيعية لإدخال الإيمان إلى عقلك الباطن هي تكرير التأكيد بصحة هذا الأمر أو هذا الفعل حتى يؤمن عقلك الباطن به وربما الإيضاحات التي سوف نسوقها قد تسهل على القارئ تفهم هذه العبارات.

وقد قال أحد الباحثين في الجريمة أن الإنسان إذا ما اتصل بالجريمة فانه يكرهها في البداية فإذا زاد اتصاله بها فسوف يتعودها حتى إذا اندمج فيها فإنها ستصبح جزء منه يسيره ويدفعه. وهذا يوضح كيف أن الفكرة التي سوف نحاول أن نقنع بها العقل الباطن سوف تقبل وترسب فيه وتدفعه أن يصورها في أعمال وفعال. وأيضاً نجد تلك الحقيقة وهي أن جميع الأفكار التي قد طبقت بضبط العاطفة أو الايمان تعبر عن نفسها إذا ما خرجت إلى حيز التنفيذ في صورة مقال وأعمال. لذا نجد أن العاطفة أو الشعور يكسان الأفكار حيوية ونشاط، والشعور بالإيمان والحب الجنسي إذا ما اتصلا بإحدى الأفكار يكسبانها نشاطاً

وحيوية أعظم مما قد يكسبها اتصالها بإحدى هذه العواطف منفصلة.

وليس الإيمان يفعل ذلك وحده، بل أي عاطفة إنسانية، فإنها قد تفعل نفس الشيء ومن هذه الحقائق نستطيع أن نفهم كيف أن العقل الباطن يعبر عن أفكاره وأحاسيسه في بعض الأحايين بتلك الأفعال التي تصبح نتائجها عند البعض سوء حظ أو حظ عاثر.

يعتقد الكثيرون أن ما يصادفونه من ألم وسوء حظ وبؤس مرجعه إلى تلك القوى الخارجة عن إرادتهم التي يسمونها بالحظ. غير أن اعتقادهم هذا هو سبب شقائهم. فقد رسب في الأعماق ويتأثر به عقلهم الباطن وأخذ يصوره في أوامره التي يصدرها إلى عقلهم الواعي وهي عندما تخرج إلى حيز التنفيذ تكون فعالاً وأعمالاً نتيجتها ما يسمونه الحظ العاثر. ومن ثم يمكنك استغلال عقلك الباطن بأن توحي إليه وترسب فيه اعتقادك وإيمانك في شيء ما وهو سوف يقوم من تلقاء نفسه بالعمل على تحقيق ذلك الاعتقاد وإخراجه إلى حيز الوجود ولست أجد أي خير في أن تخدع عقلك الباطن بما تصوره له كما خدعت أنا ابني بلير.

ولكي تقترب من النجاح في محاولة تحقيق رغباتك حاول أن تتصرف وان تحكم وكأنك قد وصلت فعلاً إلى غرضك ونلت رغبتك وذلك عندما تحاول أن تدخل ذلك في عقلك الباطن. فالعقل الباطن يحاول أن يحقق بأسرع وأسهل الطرق الممكنة جميع الرغبات والأمنيات إذا ما كانت قد وصلت إليه في صورة من الاعتقاد الجازم والإيمان العميق. والآن أني أعتقد أنه يوجد ما يكفي من الملاحظات ما يمكنا من البدء في خلط الإيمان بأية فكرة تريد إدخالها إلى عقلنا الباطن وبالتجربة سوف نستطيع أن نصل إلى الكمال فليست النظريات والكلمات بكافية لإيصالك إلى ذلك بل لا بد من التجربة والجهد. وكما هو

معروف انه بتقبل الجريمة والتعاون معها يصبح الإنسان مجرماً فمن المعروف أيضاً أننا بمحاولة إيهام عقلنا الباطن بأن هناك إيمان في شيء أقول انه من الممكن أن نصبح مؤمنين فعلا بهذا الشيء.

وهناك حقيقة واقعة وهي أن العقل يقوم أخيراً بالعمل على تحقيق الأفكار التي تكون مستحوذة عليه لذا لا تدع مجالاً للأفكار الهدامة المقوضة الإيمان نفسك فقد يعمل عقلك على تنفيذ إرادة أفكارك ودع أفكارك دائماً تدور في محور من التفاؤل وتمنى الخير لنفسك وسوف يقوم عقلك الباطن بانتهاز الفرص لتحقيق ذلك كلما أتيحت له الفرص أو لاحت له البوادر.

الفصل الثاني

الإيمان

يحاول رجال الدين في كل العصور تلقين الجماهير مبادئ الإيمان، وحاولوا دائما أن يغرسوا ذلك في عقولهم ونفوسهم غير أنهم ألم ينجحوا في أن يعلموهم كيف يتموا إيمانهم وكيف يستغلوا الإيحاء الذاتي في تنمية هذا الإيمان وغرس تلك العقائد.

وسوف نحاول أن نشرح في بعض من السهولة بحيث يمكن تقبلها من الجميع، المبادئ التي يجب توافرها لخلق الإيمان وغرسه في العقول التي لا تحمل أي ذرة منه فيجب أن تؤمن بنفسك وتؤمن بأنه لا توجد حدود لطموحك وقبل أن تستمر يجب أن تذكر دائماً هذه الأشياء عن الإيمان.

١- الإيمان هو ذلك السائل السحري الذي يعطي الحياة القوة و الحيوية ويدفع العقل إلى التفكير والجد.

٢- الإيمان دائماً هو الأساس الذي يبني عليه المجد ونصل خلاله إلى العظمة.

٣- والإيمان هو أساس جميع المعجزات والأعمال التي تصل إلى فوق مستوى البشر ويعجز القلم عن تحليلها.

٤- الإيمان العميق هو الترياق الوحيد الذي يقف في وجه الفشل.

٥- والإيمان هو ذلك العامل الذي إذا ما خلط بالصلاة قاد العقل إلى تلك الآفاق الغير محدودة التي قد يحدها التفكير والعقل المجرد.

٦- والإيمان هو ذلك الشيء الذي يتقبل تلك الاهتزازات الناتجة من العقل ويحولها إلى أحاسيس ومشاعر للنفس والروح.

٧- وأخيراً الإيمان هو ذلك "اللجام" الذي يجعل العقل أداة طيعة في يد الإنسان.

ويمكن التدليل على كل تلك الحقائق، والبراهين سهلة بسيطة. فمن السهل على الإنسان الوصول إلى الإيمان بشيء ما إذا ما أوحى إلى نفسه بأنه حقاً يؤمن بذلك فالإيحاء الذاتي كفيل ببرهنة وتحقيق ذلك سواء أكان ما يراد الاعتقاد به حقيقة أو مخالف للحقيقة فسوف يرسب الإيمان به في أعماقنا وتصبح فعلاً مؤمنين به. فقد نحاول أن تجعل عقلنا يتقبل شيئاً ما ونحن نعرف أنه ليس حقيقياً وبالتدريج نجد أن عقلنا قد تقبله ثم آمن به واعتبره حقيقة واقعة وذلك يعلل لنا تلك الفعال التي قد يأتيها الإنسان وهو مؤمن بصحتها، وقد لا تكون كذلك. غير أن عقله الباطن يؤمن بصحتها، وعليه، يحاول أن يخرجها إلى حيز الوجود وأن يعبر عنها بتلك الأعمال والفعال.

فالأفكار التي تكون مختلطة بعاطفة ما تكون لها القوة لاجتذاب ما يشابهها من الأفكار والعواطف، وإذ بالبذرة التي غرست قد نمت و تكاثرت بمفردها حتى أصبحت محصولاً وافراً وذلك بفضل ما اجتذبته من الأفكار والعواطف المتناثرة في ذلك الأثير الذي يحيط بنا، فالأثير يحتوى على أشياء كثيرة متضاربة، فهو يحمل أصواتاً مرحة وأصواتاً حزينة وهو يحمل جراثيم المرض والبؤس كما يحمل في طياته الصحة والسعادة وكل منا يلتقط ما يؤمن به عقله ويحاول أن يجتذب ما يرسب في أعماق عقله الباطن. حتى تتكون في عقله كمية ضخمة من هذه الأفكار تكيف فيما بعد أفعاله وأعماله وتصبغها بصبغة هذه الأفكار التي يختزنها ذلك العقل. والآن نعود إلى نقطة البدء لنشرح كيف يمكن

غرس تلك البذرة التي قد تتولى رعاية نفسها بمفردها وهذا سهل للغاية فما علينا إلا تكرر هذه الفكرة لعقلنا الباطن ونستمر في الإعادة والتكرار حتى نؤمن بها فان عقلنا الباطن لن يلبث أن يلتقط تلك الإشارات الصوتية المتكررة ولن يلبث حتى يؤمن بها وذلك يوضح لنا تلك الأفعال التي قد تأتيها ولا تجد لها تعليلاً في حين أن عقلنا قد تأثر بما حوله من أفكار واهتزازات تقبلها وحولها إلى تلك الفعال. لذا لا تدع ما حولك من ألم وفقر يؤثران فيك وحاول أن تمحو ما بك من ضعف وأن تتغلب على ما عندك من نقص واستعد وكرر ما تريد أن تؤمن به وتشعر، حتى يصبح عقلك الباطن حقاً مؤمناً به وحتى ينقلب الضعف قوة والخجل جرأة وتزيد ثقتك بنفسك وأعمالك.

تكوين الثقة بالنفس

أولاً- يجب أن تكون مقتنعاً بأنك تملك القابلية والمقدرة على عمل وتنفيذ. ما تؤمن به واطلب من عقلك بل أأمره بأن يقوم بتحقيق ذلك.

ثانياً- آمن بأن عقلك سوف يجد الطريقة المناسبة للتعبير عما تشعر به في هيئة أعمال مادية وحاول أن تتخيل بل أن تتقمص الشخصية التي تريد أن تكونها.

ثالثاً- آمن بالإيحاء الذاتي وخصص كل يوم حوالي عشر دقائق لتنمي في عقلك ثقتك بنفسك وآلياً سوف يقوم عقلك بتحقيق رغباتك.

رابعاً- يجب أن تكون قد عينت بوضوح أهم ما تصبو إليه وأن تكون قد وضحت أملك الأعلى الذي تعيش من أجله وأن تستمر في المحاولة حتى تصح لله تلك الثقة الكافية لتقوم بتحقيق ذلك.

خامساً- يجب أن تبث في نفسك وتلقن عقلك انك تعمل لصالح المجموع وان

الآخرين سوف يساعدونك ويحبونك كما تحب أنت الآخرين وقل لنفسك سوف أبعد الحقد والحسد والكراهية واغرس محلها الحب، حب الإنسانية كلها وأنني أو من وأثق في الآخرين كما أؤمن بنفسي ويؤمنوا هم أيضاً بي.

لقد سمى علماء النفس هذه الآراء وهذه الوثيقة بالإيحاء الذاتي وتركوها هكذا معلقة بدون إيضاحات أخرى غير أنه من المؤكد أن لهذه الوثيقة فعلها وأثرها على الإنسانية كلها وكما أن الإنسان يستطيع أن يعمل عن طريقها على خير الآخرين فهو أيضاً وبنفس الطريقة قد يعمل ضد الآخرين.

وتستطيع أن تستخلص من هذه الآراء حقيقة واقعة وهي أن أغلب الذين يعانون الفشل والبؤس والشقاء إنما يصلون إلى حالتهم هذه عن طريق الإيحاء الذاتي وعدم الإيمان بما يريدون فالعقل الباطن يعمل على تحقيق ما يحمله من آراء وأفكار وعقائد فإذا كان ما يكتنفه مظلماً مقبضاً فإن ذلك يظهر واضحاً فيما يشكله ويأتيه من فعال. فالعقل الباطن الذي هو بمثابة المعمل الذي يحول الأفكار إلى أعمال لا يفرق بين الخير والشر بل هو يعمل فقط على تصوير ما يصله من أفكار وإصدارها إلى الوجود خلال تصرفات الإنسان. فهو يشكل الشعور الذي قد يصله خلال الإحساس بالخوف تماماً كما يصور الشعور الذي يكون سببه الشجاعة والإقدام أو الإيمان.

وصفحات تاريخ الطب قد حفلت بالكثير من هذه الأمثلة. وكيف أن الكثيرين قد يقدموا على الانتحار بدافع من إيعاز العقل الباطن وقد حدث في إحدى المدن أن اقترض أحد موظفي البنوك مبلغاً من البنك بدون رضاء وعلم المختصين ثم حدث أن خسر هذا المبلغ في القمار وهجر البنت وعندما اكتشف المسئولون ذلك وبحثوا عنه وجدوه في غرفة بإحدى اللوكاندات في

حالة سيئة وكان يئن ويكرر انه لن يستطيع تحمل الفضيحة وأنه سوف يموت من شدة العار وقد حدث ومات بعد قليل وعزى الأطباء موته إلى الإيحاء الذاتي. لقد قتله عقله وضميره عندما أعتقد أن هذا هو حقاً ما يريد. تماماً كما نستغل نحن الصناعة والقوة الكهربائية للإنتاج السلمي الذي فيه سعادة البشر وكما أن هذا الاستغلال يتحول أحياناً إلى ما فيه شقاء الإنسانية وفنائها فأن الإيحاء الذاتي له نفس القوة والمقدرة على الإسعاد والرفاهية أو التدمير والخراب وذلك حسب الطريقة التي يستغل بها. فإذا ملأت نفسك بالخوف و الشك والتخاذل فسوف يشكل كل ذلك عقلك الباطن وتكون أعمالك كلها ضعيفة متشككة وهذه حقيقة واقعة لا تقبل مجالاً للمجادلة أو الشك تماماً كما تقول أن مجموع اثنين واثنين هو أربعة وتماماً كالريح التي قد تحمل سفينة شرقاً وتحمل أخرى غرباً فان الإيحاء الذاتي قد يدفعك إلى الأمام، إلى الرقي أو يلقي بك في الحضيض تبعا للأفكار التي تدفعه. وفي هذه الأبيات نجد أبلغ شرح القانون الإيحاء الذاتي الذي قد يدفع أي شخص إلى الرقى أو إلى الحضيض تبعاً لرغباته وإيمانه.

إذا شعرت حقاً إنك قد هزمت .. إذن فقد هزمت.

وإذا عرفت حقاً انك لست بمستطيع .. إذن فلن تستطيع.

وإذا أحببت الفوز ولكنك تعرف انك لن تنال .. فأنت إذن لن تنال.

وإذا شعرت أنك ستخسر .. فقد خسرت.

وما فتئت الحياة تبرهن لنا أن النجاح تلزمه إرادة.

وقد نجد كل هذا في عقولنا.

فإذا شعرت بأنك متفوق .. إذن فأنت كذلك.

فيجب أن تفكر بطموح .. إذا أردت أن تكون طموحاً.

وأن تكون واثقاً من نفسك .. إذا كنت تبحث عن جائزة.

وما الحياة إلا تلك المعركة التي قد يفوز فيها الضعيف .. وليس دائماً.

القوي أو السريع ولكن دائماً من يعتقد حقاً انه قادر ويريد .." والآن تأمل في هذه الكلمات وابدأ في البحث في زوايا عقلك فربما تكون هناك تلك البذرة التي قد ترفعك إلى القمة، ابحث وحاول أن توقظها فقد تكون هناك حقاً ولكنها نائمة، وهذا هو أحد الأمثلة القوية، أنه أبراهام لنكولن لقد كان فاشلاً في كل شيء حتى وصل إلى سن الأربعين وكان وكأنه لا شيء أتى، إلى أن صادفه ذلك الشعور الذي أيقظ تلك المواهب النائمة وقدم للعالم تلك العبقرية النادرة وقد انبعث هذا الشعور من تلك المرآة آن روتليدج، المرأة الوحيدة التي أحبها حقاً والتي كان حبها السبب في إيقاظ تلك الأفكار وتحريك تلك الأحاسيس.

فمن المعروف أن عاطفة الحب تشابه كثيراً وترتبط بالإيمان وبهذا نجد الحب يعبر عن نفسه ويصور نفسه في فعال وأعمال مادية. وقد وجد المؤلف أثناء دراسته لحياة الكثيرين من المشاهير والنوابغ انه هناك قصة حب وامرأة كانت تذكي هذه العبقريات وتدفع بها إلى أمام، فالحب يخلق من النفس حقلاً صالحاً لالتقاط السمو والنجاح من الجو المحيط بالنفس ويجعلها متشوقة لتقبلها.

وإذا أردت دليلاً لما للإيمان من قوة فاقرأ سير الرجال والنساء الذين عملوا بها ومن أجلها وفي مقدمتهم "المسيحيون" الذين دافعوا عن أيمانهم

بالإيمان وحده فالمسيحية في القوة الوحيدة التي استطاعت بمفردها أن تأسر عقول الناس وكان ذلك سهلاً فأساسها هو الإيمان بالرغم أن الكثيرين لم يفهموا حقيقتها ولم يطبقوها التطبيق الصحيح. وبالرغم من الشك والتردد الذي وقفاً في طريقها فقد وصلت إلى عقول وقلوب المؤمنين بها. فما المبادئ والتعاليم التي نادى بها المسيح والأعمال التي قام بها والتي سميت فيما بعد بخوارق ومعجزات ما هي إلا إيمان عميق أما المعجزة فهي من ابتكار عقلنا نحن وهو في حالة إيمان عميق. وللأسف يوجد الكثيرين ممن يسمون أنفسهم مسيحيون بل ويقومون بتعاليمها لا يفقهون ما هو الإيمان الحقيقي. ومعجزات الإيمان نجدها تظهر بوضوح في حياة المسيح فقد ولد ضعيفاً مجرداً من جميع الأسلحة لمقاومة مثل هذا المجتمع فلا مال ولا جاه، وهزئ بدعوته عندما نادى بها وبالرغم من ذلك فقد غيرت العالم حارب المعتقدات التي كانت في عصره وبالرغم من انه استسلم بجسده لأعدائه فقد بقيت رسالته التجارب وتعمل لصالح الإنسانية، و بالرغم من انه لم يكن يملك من السلاح أو المعدات ما يمكنه بناء إمبراطورية مادية فقد بنى إمبراطورية أعظم، لقد بنى إمبراطورية الروح. وكان سلاحه الإيمان.

وهذا مثال آخر عاصر ناه وهو موقعة دنكرك فمن المعروف جيداً أن ألمانيا كانت متفوقة عدداً وعدة ولم يكن الجنود الإنجليز المدافعون يملكون مثل هذا السلاح غير أنهم انتصروا فقد كانوا يملكون سلاحاً أعظم وأقوى. لقد كانوا يملكون الإيمان العميق وكانت روحهم المعنوية متفوقة وإيمانهم أعظم لذلك كانت قوتهم أكبر.

حقاً أن الإيمان يأتي بالمعجزات ولا يعرف معنى الفشل أو العقبات والموانع وهل يستطيع شيء أن يقف في طريقك إذا كان سلاحك من إيمان وثقة. وسوف يأتي اليوم الذي يدرك فيه الأسياد والمأجورين قيمة الإيمان وخطر الخوف

على الصناعة وكيف أنه يشلها ويمنعها عن الحركة. نعم سوف يأتي ذلك اليوم الذي يمحو فيه الإجراء ذلك الخوف ويتقدموا ليقودوا بدون خوف وفي إيمان فحيث كانوا يعملون في المناجم والمطاحن عرفوا ما هو الإيمان ولم يعرفوا ما هو الخوف أو فلنقل عرفوه وقهروه فليس مما فيه شك أن النظم الاقتصادية تحتاج إلى إصلاح وأن الصناعة والتجارة تصرخ في طلب الإصلاح وان يبعد عنها خطر الخوف الذي يسودها والقوة التي هي وسيلتها فهي تريد نزع ذلك عنها وتضع محلها الإيمان والثقة والتعاون وسوف ينال العمال نصيباً من الربح لا فقط كأجر أسبوعي بل كنصيب في رأس المال أو ليس هو الذي يقوم عليه عبء الإنتاج. ولكن يجب أن يبذلوا جهدهم حتى يستحقوا ذلك وأن تعملوا على تحقيقه. ويجب أن يهبوا قواهم الثقة والإيمان ونشعرونهم بالتعاون والرضي وتلك هي الدوافع التي تجعل من الإيمان والثقة قوة لا يقف في طريقها شيء.

لقد أصبحنا في عصر تسيطر فيه الإله على كل شيء وترتبط فيه مصائر الأفراد بإرادة القواد وكأنهم أرقام وليسوا أكثر من ذلك وصبح شعار الملاك وأصحاب الأعمال الأخذ، والأخذ فقط. أما العطاء فليس ضمن الشعار. غير أننا نرجو أن يكون شعارنا في المستقبل القريب البذل قبل الأخذ والعطاء، قبل الجمع، وسعادة الإنسانية وخير البشرية كلها.

وهذا هو أحد الأمثلة للإيمان والثقة وهي قصة شركة الصلب الأمريكية وكيف بدأت بمجرد فكرة في عقل صاحبها ترجمها إلى أفعال وأعمال قادته إلى الثروة وقد ابتدأ شارلز. م. سكوب وهذا هو اسم الرجل الذي قام بتحقيق تلك الفكرة، ابتدأ بتحقيقها بإلقاء خطبته الشهيرة التي ألقاها في الجامعة ثم مزج الإيمان بفكرته العميقة ثم حول تلك الفكرة إلى حقيقة واقعة وأخيراً العامل الأساسي الذي كان سبباً في نجاحه، أعني الإيمان والرغبة القوية المستعرة في

النجاح.

وإذا كنت مازلت محتاجا لأدلة لكي تؤمن بأن الإنسان يستطيع حقاً أن يفكر ثم يقوده تفكيره إلى الثروة والرقي. فقصة شركة الصلب الأمريكية التي سوف نسوقها فيها الدليل المقنع لذلك.

خطبة وعشاء لجمع ١٢٠ ألف مليون جنيه

كان ذلك في مساء الثاني عشر من ديسمبر ١٩٠٠، وقد اجتمع في هذا الحفل ثمانون من كبار الماليين أئمة الصناعة، ولم يكن يدور بخلد واحد منهم أن الأحداث التي سيشاهدونها ستكون حداً فاصلاً حاسماً في تاريخ الصناعة الأمريكية.

وكان كل من ادوارد سيمونز وتشارلز ستيوارت سميث قد أقاما هذا الحفل لتكريم تشارلز سكوب وتعريفه بالمجتمع المالي، لما كانا يشعران به نحوه من مودة، ورداً على الاستقبال الجميل الذي استقبلهما به في أحدى زيارتهما لبطرسبرج. ولم يكن في ذهنيهما شيئاً عما قد يفعله هذا الشاب خلال هذا الحفل، غير أنهما نصحاه بان يجعل خطبته قصيرة حتى لا يتسرب الملل إلى نفوس سامعيه.. ولم يدرك أحد في هذا الوقت أهمية هذا الحفل، حتى أن الصحافة قد أهملته كلية ولم تشر إليه إطلاقاً، إلا أن الشاب قبل نهاية الحفل، وبعد نقاش قصير استطاع أن يتوصل إلى إقناع الكثيرين، حتى هؤلاء الذين لم يعرفوه من قبل، والأهم من هذا أنه استطاع أن يجمع ١٢٠ ألف مليون جنيه، ليخرج بها شركة الصلب. الأمريكية إلى حيز الوجود.

للأسف لم يقم أحدهم بتسجيل تلك الخطبة الشهيرة التي امتزج فيها العرق والإيمان والثقة، والتي كانت سبباً في اقناع أحد ملوك المال "ج. ب.

مورجان"، وتسببت في جمع الثروة الفخمة ووهب الحياة لهذا المشروع الضخم.

في ذلك الوقت كان هناك صراع عنيف بين الشركات والمؤسسات التي تتكون من شركات صغيرة، ثم قام الأخوة "مور" بمساعدة جون جانس ومورجان بتأسيس شركة الصلب الأهلية وتبعها إنشاء عدة صناعات أخرى متصلة بالصلب.

وكانت توجد أيضاً مؤسسة كارتيجى الضخمة، ولم يكن هذا الاتحاد الذي قام به ما يقرب من ثلاثة وخمسون من الماليين، بالقوة والمتانة التي يستطيع بها أن ينافس مؤسسة كارنيجي.

وقد راقب كارنيجي هذا الاتحاد، وهو ينزل إلى الميدان لينافسه، بشيء من عدم المبالاة، ثم تحول شعوره هذا إلى الاهتمام ثم إلى الغضب الشد عندها تجمع منافسوه واستطاعوا الصمود ونهض كارنيجي يقاومهم بكل ما أوتي من قوة وخبرة.

واستطاع القائمون بهذا الاتحاد أن يفهموا أنه لن تقوم لهم قائمة إلا إذا توصلوا إلى ضم العملاق المنافس "كارنيجي"، وكان هذا محور خطبة "سكوب" لقد أوضح لهم الآفاق الجديدة التي ستفتح أمامهم والأسواق الخارجية التي سوف يغزونها، إذا ما استطاعوا أن يندمجوا مع كارنيجي في اتحاد واحد.. وكان سكوب يعمل مع كارنيجي ولهذا أدرك الجميع أنه الوحيد الذي يستطيع إقناع هذا العملاق "كارنيجي" والحصول على موافقته.

وقد قام سكوب بذلك على أكمل وجه أثر إحدى مباريات الجولف بين كارنيجي وسكوب، إذ أخذ الأخير يشرح وجهة نظره ويوضح لكارنيجي مشروعه. وبنفس الإيمان والثقة التي اتسمت بها روح خطبته بعد العشاء

المشهور واستطاع سكوب أن يقنع كارنيجي بالاندماج، وأن يبيع للاتحاد شركاته، وكان سكوب قد قدر لهذه الشركات ثمناً قدره ٦٤ ألف مليون جنيه.

وأثار إتمام هذا الاتحاد ذعر شركات الصلب الأجنبية، وعلقت احدي الصحف الإنجليزية على إتمامه تقول: "أن صناعة الصلب قد احتكرت بواسطة هذا الاتحاد". ولم يكن مثل هذا القول ليفت في عضدهم وضموا في طريقهم.

وكانت المكافأة التي نالها سكوب على جهوده أن عين رئيساً للشركة الضخمة المساهمة وظل يشرف عليها حتى عام ١٩٣٠(أي ثلاثون عاماً)!

وأعتقد أن القاري، يستطيع أن يستخلص من هذه القصة، كيف أن الرغبة يمكن تحويلها وإخراجها إلى حيز التنفيذ. وقد يساور البعض شيء من الريبة في كيفية تحويل مجرد الفكرة التي لا تستند على شيء إلى شيء له قيمته، والجواب موجود في ثنايا قصة شركة الصلب الأمريكية هذه.

فالفكرة نبتت في عقل فرد واحد، وقد حولتها إرادته ورغبته المقرونة بالإيمان إلى ذلك المشروع الضخم الذي يعتبر حداً فاصلاً في تاريخ الصناعة الأمريكية.

وهكذا، فري كيف أن فكرة شارلز. م. سكوب مضافاً إليها إيمانه، حققا أرباحاً تزيد على ١٢٠ ألف مليون جنيه وذلك يعتبر ثمن ضخم لفكرة واحدة.

وقد حققت تلك الشركة الضخمة الكثير من الأعمال الجليلة النافعة، ففتحت أسواقاً جديدة وميادين جديدة لصناعة الصلب، ونستطيع أن نرى كيف آن جمع الثروة يبدأ بمجرد فكرة تحولها الإرادة الممزوجة بالإيمان إلى حقيقة واقعة. ونستطيع أن ندرك أيضاً أن لا حدود للآمال إلا تلك الحدود التي

يقيمها الإنسان لنفسه أمام أفكاره، وكيف أن الإيمان وحده مزيل تلك الحدود.

تذكر هذا جيداً .. تذكره دائماً، وتذكر أن الحياة تعطيك بقدر ما تطلب أنت لا بقدر ما تسمح هي، تذكر أن الإرادة والرغبة والإيمان، خلقا من شارلز. م. سكوب – الرجل الذي لم يكن شيئاً حينذاك – تلك الشخصية التي وصلت إلى الثراء والشهرة والمجد.

الفصل الثالث

الإيحاء الذاتي

الإيحاء الذاتي، علاج يتجاوب مع كل الاقتراحات والهواجس النفسية المؤثرة التي تصل عقل الفرد عن طريق الحواس الخمس، و بمعنى آخر، التوجيه الذاتي هو اقتراح نفسي، هو مركز الالتقاء بين العقل الواعي المفكر والأخير الذي يقوم بخزن الحوادث في العقل الباطن.

وبالنسبة للأفكار المعقولة التي يسمح لها الإنسان بالبقاء في العقل الواعي (سواء كانت هذه الأفكار سالبة أو موجبة، ولكنها مهتزة) فمهمة الإيحاء الذاتي أن يقرع العقل الباطن في قوة ليشحنه بهذه الأفكار.

ولا تستطيع أية فكرة أن تدخل العقل الباطن بدون مساعدة الإيحاء الذاتي، فالعقل الواعي يستقبل على الاختلاجات التي ترسلها الحواس الخمس، و يوقفها، وقد يعيره بعضها إلى العقل الباطن أو تختفي في الإرادة النفسية.. ويؤدي العقل الواعي وظيفة الحاجب النفسي للعقل الباطن.

والطبيعة قد أقامت بناء الإنسان على أنه المسيطر كلية على كل ما يبلغ عقله الباطن خلال الحواس الخمس، وعلى الرغم من هذا لا تنفي هذه الصفة مداومة الإنسان على اختبار هذه القدرة ولكن الكثيرون من الناس لا يمارسون هذا الاختبار. ولهذا نجد كثيرين منهم مصابون بالضعف في حياتهم.

وباستعادة ما قيل عن العقل الباطن، يتضح انه أرض خصبة تنمو فيها الكثير من الحشائش إذا لم تتيسر الظروف لنمو ثمرات ذات قيمة. والإيحاء

الذاتي هو مصدر السيطرة للإنسان على عقله الباطن، و تحويل ما يختزن فيه إلى أفكار ذات طبيعة خالقة، أو بالضرورة تفسح السبيل أمام الأفكار الشهادة في المجال العقلي الغني.

وعندما تحدثت عن الخطوات الست اللازمة للثروة في معرض الحديث عن الرغبة، وطلبت منك أن تقرأ بصوت مرتفع الموجز المكتوب لرغبتك في الثروة، وأن ترى نفسك بالفعل مالكاً لها، فأنت عندما تفعل هذا تنقل رغبتك هذه مباشرة إلى عقلك الباطن بروح الإخلاص المتناهي.

وخلال الترديد والتكرار فأنت تخلق عادة الأفكار التي تخضع لتأثيرك، وتسوس رغبتك في سبيل تحقيقها.

وعندما تربط بين الخطوات الست السالفة الذكر، وما يختص بالمجموعة الذهنية التي ذكرت في الحديث عن تنظيم الخطط والسيطرة عليها وتضيف إليها هذا الحديث عن الإيحاء الذاتي ستدرك القيمة الرئيسية لاهية الإيحاء..

وتذكر عندما تقرأ بصوت مرتفع، الموجز الذي يوضح رغبتك في الثروة (والذي يمكنك من تكوين وعيك المالي) ولن تجدي مثل هذه القراءة و ترديد الكلمات، ما لم تخلط الشعور والإحساس بكلماتك.

وإذا رددت حكمة أميل كو "يوم بعد يوم، على أية حال، فأنا ازداد تتحسنا" ملايين المرات دون أن تمزج بكلماتك شعورك وإخلاصك، فلن تصل إلى نتيجة مجدية. فعقلك الباطن يتأثر فقط ويستجيب للخواطر المختلطة جيداً بالعواطف والأحاسيس.

تلك حقيقة لها أهمية خاصة – وستجدها مرددة بشكل خاص في كل فصل من فصول الكتاب، إذ أن عدم فهمها هو السبب الرئيسي الذي يجعل

غالبية من الناس الذين يحاولون التفاعل مع مهمة الإيحاء الذاتي يحصلون على نتائج مجدية.

الكلمات الواضحة، التي ينقصها الانفعال لا تؤثر في العقل الباطن – ولن تصل إلى نتيجة مرضية ما لم تتعلم كيف تنفذ إلى عقلك الباطن بالخواطر أو الكلمات المنطوقة التي تتفاعل جيداً مع الإيمان.

ولا تفزع إذ لم تستطع في المرة الأولى أن تتحكم في عواطفك. وتذكر أن "ليس هناك شيء مقابل لا شيء" وإمكانية النفاذ والتأثير على عقلك الباطن لها ثمنها، ويجب أن تدفع هذا الثمن، لا تستطيع المخادعة حتى ولو رغبته في ذلك.

وثمن إمكانية التحكم في العقل الباطن يتلخص في الاستجابة للخطوات الرئيسية الموضحة هنا. وأنت لا تستطيع أن تخفض قيمة هذا الثمن – وأنت.. أنت وحدات، يجب أن تقرر ما إذا كانت المكافأة التي ستفون بها "الوعي المالي" تستحق الثمن الذي تدفعه في سبيلها أم لا.

الحكمة والصراحة منفردتين، لا يمكن أن تعود بالمال إلا في حالات نادرة جداً، عندما توجد الظروف الطبيعية المساعدة على تجميع الثروة.

والطريقة التي نشرحها هنا للإثراء، لا تدخل في حسابها الظروف الطبيعية الملائمة وأكثر من هذا فهي لا تحتاج إلى مساعدات.. إنها تلاءم شخصاً ثم تلاءم آخر بنفس التأثير وعندما يحدث الفشل، فهي القدرة التي فشلت لا الطريقة نفسها، وعليك أن تحاول مرة ومرة حتى تنجح.

واستعدادك لاستغلال الإيحاء الذاتي يتوقف كثيراً على قدرتك في التركيز على مجرد الرغبة حتى تصبح إلحاحاً دافقاً.

وعندما تبدأ في تنفيذ الخطوات التي نشرحها، مسترشداً بالخطوات الست المشروحة في الفصل الثاني، يصبح من الضروري جداً بالنسبة لك أن تستفيد من التركيز.

وعندما نقترح عليك الحلول للتأثير المجدي للتركيز. عندما تبدأ بتنفيذ أولى الخطوات الست وهي التي تطالبي بأن تثبت في ذهنك الكمية التي تريدها من المال بالتحديد، أوقف خواطرك على هذه الكمية من المال بالتركيز. أو بالانتباه الحريص وعيناك مغلقتان، حتى تتمكن طبيعياً أن ترى المال مجسداً، وافعل هذا يومياً، وخلال هذه التجربة طبق ما قلت لك في الحديث عن الإيمان، وتخيل أنه من الطبيعي أن تكون مالكاً لهذا المال.

وإليك حقيقة واضحة: "العقل الباطن ينفعل من الأوامر التي يتلقاها مصحوبة بالإيمان المطلق، ولتصرف طبقاً لها، على الرغم من أن الأوامر غالباً ما يقتضي ترديدها مرة ومرة قبل أن تسكن العقل الباطن". في إتيانك لهذه الطريقة "خدعة" ممكنة لعقلك الباطن، بأن تجعله يعتقد، كما تعتقد أنت، أنه من الضروري أن تحصل على هذه الكمية من المال، وأن هذه الثروة بالفعل تنتظر مقدمك، ويجب على العقل الباطن أن يرشدك بالخطط الفعالة للحصول على هذه الثروة التي تعتبر من حقك وحدك.

أجمع الأفكار المقترحة في الفقرة السابقة في خيالك، وترقب ماذا يستطيع خيالك حيالها، أو ماذا بالفعل سيفعل، لخلق الخطط الفعالة للحصول على الثروة التي ترغب فيها.

ولا تنتظر خطة نهائية، تستطيع خلالها أن تؤدي الخدمات أو تقوم بالتجارة مقابل الثروة التي تترقبها، بل ابدأ على الفور بأن تعتقد أنك مالكاً للثروة، متوقعاً ومطالباً حتى الوقت الذي سوف يمدك فيه عقلك الباطن بالخطة أو

الخطط التي تحتاجها.. وابق متيقظاً لظهور هذه الخطط، وعندما تجدها ضعها مكان التنفيذ على الفور.

عندما تظهر هذه الخطط، فمن المحتمل أنها ستتألق في ذهنك عن طريق الحاسة السادسة في شكل "إلهام"، وهذا الإلهام من المتوقع أن يكون "برقية" أو "رسالة" من ذكاء متوقد، عامل هذا "الإلهام" باحترام، و تصرف تبعه حالماً تتسلمه.. والفشل في القيام بهذا سيكون مبدداً لنجاحك.

ورابع الخطوات الست. جذبت اهتمامك إلى "خلق الخطة المثالية لتحقيق رغبتك – وأبدأ على الفور في وضع هذه الحملة تحت التنفيذ". وعليك أن تتبع هذه الخطوة بالشكل الذي وضحته لك في الفقرة السابقة.. ولا تستكن لمبرراتك، عندما تخلق خطتك لتجميع الثروة تحقيقاً لرغبتك. فمبرراتك هذه على خط، وأكثر من هذا قد يتسبب تبريرك هذا في كسلك، وإذا اعتمدت كلية على هذا التبرير ليخدمك، فمن الممكن أن يخذلك.. وعندما تتخيل المال الذي تحاول جمعه "بأعين مغلقة" فتخيل نفسك تؤدى الخدمات، أو تقوم بالتجارة التي يتعين عليك إعطائها مقابل هذا المال.. فهذا مهم.

وأخيراً.. أفعل

أن تقرأ هذا الكتاب، فهذا وحده حقيقة تدلل على أنك تبحث عن المعرفة، وتدلل أيضاً على أنك معنى بهذا الموضوع، وإذا كنت مجرد باحث عن المعرفة، فهناك فرصة كبيرة إلى معرفة أشياء عديدة لا تعرفها ولكنك ستتبع أسلوباً ليس فيه فخر .. وإذا اخترت أن تتبع بعض التعليمات وأهملت الباقي أو أنكرته، فستفشل، ولكي تحصل على نتائج مرضية، يجب عليك أن تتبع كل التعليمات في إيمان عميق.

والخطوات الست المعطاة في الفصل الثاني باختصار سوف نشرحها فيما يلي بعد إعطائها حقها من البحث والإيضاح:

أولاً: استكن إلى مكان هادئ، "ويفضل الفراش في الليل" لا يحتمل أن تزعج فيه، وأغلق عينيك وردد بصوت مرتفع "حتى تتمكن من سماع الكلمات" الموجز المكتوب الذي يسجل الكمية التي تهفو إلى الحصول عليها من المال، والوقت اللازم لجمعها، والخدمات أو نوع التجارة التي تعطي مقابلها.. وفي نفس الوقت، تخيل نفسك بالفعل مالكاً للمال.

ومثال ذلك: لنفرض أنك تهفو إلى امتلاك خمسة آلاف جنيه في يناير بعد خمسة أعوام قادمة، وأنك ستبذل خدماتك الشخصية وإمكانياتك كسمسار مقابل هذه الثروة.. فالموجز المكتوب المسجل بمعرفتك يجب أن يكون كالآتي: في أول يناير .... سأمتلك خمسة آلاف جنيه، وسأحصل عليها في دفعات مختلفة من وقت لآخر خلال هذه المدة وفي مقابل هذه الثروة، سوف أؤدي أقصى ما ستطيع من الخدمات باذلاً أقصى كمية ممكنة من قدرتي كسمسار.. "أوصف نوع الخدمات أو الصفات التي سوف تؤديها". إنني أعتقد أنني سأمتلك هذه الثروة.. وإيماني بهذا عن القوة بحيث أستطيع أن أرى المال أمام عيني الآن.. أستطيع أن ألمسه بيدي.. إن هذه الثروة في انتظاري حتى يحين الوقت الذي أتم فيه الخدمات التي يتعين على أن أؤديها مقابلها. أنني في انتظار خطة أستطيع بها أن أجمع هذه الثروة وسوف أتبع هذه الخطة عندما تتضح لي.

ثانياً: ردد هذا البرنامج ليلاً ونهاراً حتى تستطيع أن ترى "في خيالك" المال الذي تهفو إلى جمعه.

ثالثاً: ضع نسخة من برنامج المكتوب هذا في مكان تستطيع أن تراه فيها ليلاً ونهاراً، واقرأه قبل النوم مباشرة، وفي اللحظة التي تستيقظ فيها حتى يرسخ

تماماً في ذهنك ويترسب في ذاكرتك.

وتذكر عند تنفيذ هذه التعليمات، أنك تستجيب للإيحاء الذاتي لإعطاء الأوامر إلى عقلك الباطن، وتذكر أيضاً، أن عقلك الباطن سينفعل فقط مع التعليمات المصحوبة بالعاطفة والشعور، والإيمان هو أقوى وأجدى هذه العواطف.. فاتبع التعليمات المعطاة لك في الفصل الخاص بالإيمان.

وقد تبدو هذه التعليمات في البداية مستحيلة التحقيق .. ولا تدع هذا يزعجك واتبعها دون اعتبار لما قد تبدو به في البداية من الاستحالة أو البعد عن الاحتمال .. وسيحين الوقت سريعاً، إذا تصرفت كما طلب منك تماماً وبالروح التي يستحسن أن تكون عليها لتحس قوة دافقة جديدة نتمشى في أوصالك.

والشك، في الثقة بالأفكار الجديدة جميعاً، طبيعة في الناس، ولكن إتباعك للتعليمات الموضحة هذه، سيبدل شكك اعتقاداً يصبح سريعاً مطلقاً وعندئذ فهي الحالة التي تقول فيها صادقاً: أنني أملك حظي، أنني أقود روحي.

وكثير من الفلاسفة اعترفوا بهذه الحقيقة: "الرجل هو سيد حياته على الأرض، ولكن الكثيرون منهم فشلوا في أن يقولوا، لماذا هو السيد" والسبب في أن الرجل يملك حياته وحظه فوق الأرض قد تعرضت له بالشرح في هذا الفصل قد يصبح الرجل سيد نفسه، وسيد حظه، لأنه يملك القوة ليؤثر في عقله الباطن. وبواسطة هذا التأثير يستطيع أن يكتسب التعاون مع الذكاء الخارق.

وأنت الآن تقرأ الفصل الذي يسترجع الخطوات إلى قمة هذه الفلسفة، والتعليمات التي يحتويها هذا الفصل يجب أن تفهم وتغذي بالإصرار، إذا نجحت في أن تحول رغبتك إلى ثروة.

والمظهر الطبيعي لتحويل الرغبة إلى ثروة، هو استعمال الإيحاء الذاتي كمركز يمكن المرء من وصول العقل الباطن والتأثير فيه .. والمهام الأخرى هي أداة بسيطة تتماشى مع الإيحاء الذاتي، ثبت هذه الفكرة في ذهنك، وسوف تكون حذراً في كل الأوقات الجزء المهم من مهمة الإيحاء الذاتي الذي يؤثر في اتجاهك إلى جمع الثروة بواسطة الطريقة الموضحة في هذا الكتاب.

الفصل الرابع

المعرفة والخبرة

هناك نوعان من المعرفة، نوع دارج، شائع وعام، وآخر خاص، والمعرفة الدارجة، دون اهتمام بما قد تكون عليه في عظم الكمية أو التنوع، لا يستفاد منها كثيراً في جمع الثروة، لسهولة ذيوعها وامتلاكها وتراكمها خاصة في صور المعرفة الدارجة المعروفة للمواطنين.. وأكثر الأساتذة قد يملكون قليلاً من المال أولاً يملكون، لقد تخصصوا في تعليم الدروس ولم يتخصصوا في تنظيم المعرفة واستغلالها..

والمعرفة لا تنتج الثروة، ما لم تنظم وتستغل في ذكاء، خلال خطط مجدية في التنفيذ إلى هدف معين لجمع المال.. ونقص الفهم لهذه الحقيقة، كان العزاء للملايين من الناس الذين يعتقدون أن: "المعرفة هي القوة" وهي ليست شيئاً من هذا القبيل.. أن المعرفة قوة مساعدة فقط، وهي تصبح قوة فقط عندما تنظم في خطط إيجابية، وتوجه إلى هدف معروف.

والحلقة المفقودة في كل برامج التعليم المعروفة للحضارة اليوم يمكن العثور عليها في فشل المعلمين في تعليم تلاميذهم "كيف تنظم المعرفة وتستعمل بعد تحصيلها".

وبعض الناس يدعون خطأ أن هنري فورد ليس من ذوى التعليم لأنه لم يذهب إلى المدرسية إلا فترة وجيزة. وهؤلاء لا يعرفون هنري فورد، ولا يفهمون المعنى الحقيقي لكلمة "متعلم" وهذه الكلمة مشتقة من أصل لاتيني بمعني

استنتاج أو استخراج .. والرجل المتعلم ليس من الضرورة أن يكون مالكاً للمعرفة الخاصة أو العامة، والرجل المتعلم هو الذي يستغل فهمه في أنه يجب أن يحصل على كل ما يريده دون مساس بحقوق الآخرين وقد عرف هنري فورد هذه الحقيقة الظاهرة جيداً.

وفي إبان الحرب الأخيرة نشرت إحدى الصحف افتتاحية معينة وقالت فيها عن هنري فورد أنه "جاهل فعلاً" واعترض فورد على هذه التسمية وأقام الدعوى على الصحيفة لتحقيره والنيل منه، وعندما نظرت الدعوى أمام القضاء استدعى المحامون عن الجريدة هنري فورد بنفسه ليجلس على مقعد الشاهدين، وراحوا يسألونه الأسئلة المختلفة ليثبتوا للقضاء بالفعل أنه "جاهل".

كانت الأسئلة جميعاً مركزة في اتجاه واحد يثبت أنه على الرغم من هنري فورد يملك خبرة ومعرفة خاصة في صناعة السيارات إلا أنه الأصل جاهل جداً.

وواجه فورد بأسئلة من هذا القبيل، مما نورده فيما يلي:

من هو بندكت أرنولد، وكم عدد الجند الذين أرسلتهم بريطانيا لقمع اضطرابات ١٧٧٦ في أمريكا. وللإجابة على الشطر الثاني من السؤال أجاب فورد:

أنا لا أعرف بالضبط عدد الجند الذين أرسلتهم بريطانيا، ولكني سمعت أنها غالبية سحيقة أكثر مما يتصور المرء.

وأخيراً تعب فورد من هذه الطريقة في الاستجواب. وأجاب على سؤال منها بأن رفع أصبعه في وجه المحامي الذي وجه إليه هذا السؤال قائلاً:

إذا كنت بالفعل تريد أن أجيب سؤالك التافه هذا أو أسئلتك الأخرى التي سألتني إياها، فدعني أذكرك بأنني أضع على مكتبي لوحة فيها عدة "أزرار"

وأستطيع أن أضغط على أي منها لأوجه أي سؤال إلى المساعدين الذين يعملون معي في العمل الذي آثرت أن أقف عليه كل جهودي.. والآن، هل لك أن تخبرني لماذا يتعين على أن أحشو رأسي بالمعلومات العامة، من أجل أن أصبح قادراً على إجابة الأسئلة، إذا كنت أحيط نفسي برجال يستطيعون مدى بكل ما احتاج إليه من معرفة.

وكان هذا الجواب بالفعل مقنعاً. أفحم المحامي، وأحس كل من في القاعة، أن هذا جواب رجل متعلم لا رجل جاهل.. وكل رجل متعلم يعرف كيف يحصل على المعرفة عندما يحتاجها، وينظمها في احتياجات معينة.

وبمساعدة "المجموعة الذهنية المحيطة" واستغل هنري فورد كل المعرفة الخاصة التي يحتاجها ليصبح واحداً من أغنى رجال العالم.

ومن الثابت أنه يمتلك هذه المعرفة في عقله .. فمن المؤكد أن كل فرد يتميز بنوع خاص من الإدراك والذكاء، لا يكتسبه بقراءة كتاب ليحصل على متابعة هذا.

وقبل أن تستطيع أن تتأكد من استعدادك لتحويل رغبتك إلى كسب مادي فأنت تحتاج إلى نوع خاص من المعرفة في الخدمات والأعمال التي تنوي تقديمها مقابل الثروة.

من المحتمل أنه من الممكن أن تحتاج هذه المعرفة الخاصية أكثر مما تحتاج إلى الاستعداد الطبيعي اللازم، وإذا حدث هذا فيمكنك تقوية ضعفك بمساعدة سيطرتك على عقول مساعديك.

أندريه كارنيجي، اعترف أنه لا يعرف شخصياً أي شيء عن صناعة الحديد، وأكثر من هذا، لا يهتم كثيراً بأن يعرف شيئا بالفعل، كل المعرفة

الخاصية التي احتاجها في صناعة الحديد وتجارته استمدها من عقول مساعديه والسيطرة عليها.

وجمع الثروات الضخمة يحتاج إلى القوة.والقوة تتجمع خلال تنظيم عالي وذكاء متمكن للخبرة الخاصة، ولكن هذه الخبرة ليس من الضروري أن تتوفر للباحث عن الثروة.

والفقرة السابقة يجب أن تقوى الأمل والشجاعة في الفرد الذي ينحو إلى جمع الثروة. ولا يمتلك وسيلة لتعليم نفسه ليعدها بالخبرة الخاصة التي قد يحتاجها، والرجال يعيشون حياتهم أحياناً يعانون من مركبات النقص، لأنهم ليسوا من ذوى التعليم. والرجل الذي يستطيع السيطرة على عقول من يحيطون به من الرجال الذين يمتلكون معلومات مفيدة في جمع الثروة، شأنه تماما شأن أكثر الناس تعلماً بين الجميع، تذكر هذا .. إذا كنت تعاني من الشعور بعقدة نفسية منشأها نقص تعليمك.

توماس أ. أديسون، قضى ثلاثة شهور فقط في الدراسة خلال عمره كله، ومع هذا لم ينقصه التعليم ولم يمت فقيراً .. وبالتعليم المكتسب أصبح هنري فورد شخصاً لامعاً حقق نجاحاً منقطعاً. والخبرة الخاصة من الأشياء الرخيصة السهلة التي يمكن الحصول عليها، وإذا كنت تشك في هذا فكشف المهايا في أية جامعة يمكن أن يقنعك على الفور.

الحياة توهب لتدر المعرفة

منذ الخطوة الأولى. قررت أي نوع يلزمك من المعرفة الخاصة، ولأي غرض تحتاجها. واتساع غرضك الرئيسي، والهدف الذي تسعى إليه يساعدان تماماً على تعيين نوع المعرفة التي تلزمك وبهذه الأسئلة الثابتة، تستدعي خطواتك

التالية أن تجمع المعلومات اللازمة لمقتضيات المعرفة وأكثرها أهمية هي:

أ- خبرة الفرد وهدى حظه من التعليم.

ب- الخبرة والتعليم المكتسبان بالتعاون مع الأشياء الأخرى "معاهدة مع المجموعة الذهنية".

ج- الكليات والجامعات.

د- الإطلاع والقراءة العامة "خلال الكتب والمخطوطات التي قد تحوي المعرفة المنظمة بواسطة الحضارة".

هـ- الدروس الخصوصية والدراسات الخاصة "خلال الدراسات المسائية والخاصة بوجه خاص" وكما تتطلب المعرفة، يجب أن تنظم ويستفاد منها لغرض معين خلال خطة مجدية، ولا قيمة للمعرفة إلا تلك التي تكتسب من توجيهها إلى هدف قيم. وهذا أحد الأسباب التي تجعل درجات الكلية غير ذات أهمية مهما كانت عالية.. تلك الدرجات لا تعود بفائدة إلا بالمعرفة التي لا تجدي.

إذا كنت تنتوي الدخول في دراسة مساعدة، فقرر أولاً الغرض الذي من أجله تحتاج المعرفة التي تبحث عنها، ثم تعلم أن تجد هذه المعرفة بين دراسات مختلفة.

والرجال الناجحون، من كل الجنسيات، لم يتوقفوا أبداً عن طلب المعرفة الخاصة التي تتصل بالغرض الرئيسي الذي يسعون إليه سواء في العمل أو في الدراسة. والفاشلون يخطئون عادة باعتقادهم أن طلب المعرفة يتوقف عند الحد الذي يفرغ فيه المرء من أيام الدراسة.

والحقيقة، أن الحياة الدراسية لا تساوي شيئاً إلى جانب وضع المرء في الطريق الصحيح لطلب المعرفة المفيدة.

وفي هذا العالم المتغير الذي بدأ بنشوب الحرب، حدثت تغييرات رئيسية في مقتضيات التعليم .. أن الأمر اليوم وقف على التخصص". هذه الحقيقة أكدها روبرت مور سكرتير جامعة كلومبيا.

الاحتياج للأخصائيين

على وجه الخصوص، يتجه الطلب في التوظف بالشركات إلى هؤلاء الذين يتميزون بالخبرة الخاصة في أمور بعينها .. خريجو التجارة الذين درسوا الحسابات والإحصائيات، المهندسون على اختلاف فروعهم، الصحفيون، المصممون، الكيمائيون، وأيضاً ذوي الفهم والنشاط من الدرجة الثانية. الرجل الذي كان نشطا في المدرج، ذو الشخصية التي تميزت مع جميع أنواع الناس والذي تميز بشغفه في الدراسة، يصيب فوائد جمة مؤكدة من الدراسة العالية.. وبعض هؤلاء – تبعاً لمميزاتهم تلك المعروفة بين الزملاء تلقوا عروضاً مختلفة العمل، عروضاً عديدة زادت على الستة.

وقد قال مستر مور عن الطلبة الذين يتاح لهم الحصول على أحسن الوظائف وأن أكثر الشركات لا تبحث فقط عن الشهادة العالية، بل عن تقرير النشاط للطالب المتخرج وشخصيته".

وكتبت إحدى الشركات الرئيسية في الميدان الصناعي لمستر مور بخصوص توظيف الأوائل في الكلية تقول: "الذي يعنينا أولاً أن يعثر على رجال يستطيعون أحداث التقدم المرتقب في إدارة العمل .. ولهذا السبب وحده، فنحن نؤثر مجموع الدرجات الخلقية والذكاء والشخصية أكثر من المظهر التعليمي المتألق".

مدة التمرين المقترحة

لاقتراح أسلوب لتمرين الطلبة في المكاتب والمخازن ومشاغل الصناعة خلال الأجازة الصيفية رأى مس مور أن كل طالب يطلب منه أن يختار أسلوباً معيناً للمستقبل بعد العامين أو الثلاثة الأولى في الكلية، وأن يطيع الأمر إذ طلب منه الانخراط بلا غرض – خلال دراسة أكاديمية عامة ثابتة.

وقال: والكليات والجامعات يجب أن تواجه الاعتبار الرئيسي في أن كل الوظائف والأشغال الآن تتطلب أخصائيين" وحث على أن تتحمل معاهد التعليم المسئولية المباشرة في توجيه نشاط الطلبة خلال الإجازات.

واحد من أكثر مصادر المعرفة المجدية فائدة وأهمية لهؤلاء الذين يحتاجون دراسات خاصة، هو الدراسات المسائية في أغلب المدن الكبيرة .. ومدارس المراسلة تعطى التجارب والخبرة أينما استطاع البريد أن يصل. وفي كل الموضوعات التي قد يفكر فيها الدارسون المعنيين.

ومن حسنات الدراسات المنزلية إمكانية الدراسة بوضع يسمح بالدرس خلال أوقات الفراغ .. وحسنة أخرى من حسنات الدراسة المنزلية – إذا اختيرت الدراسة بعناية – وهي في الحقيقة أن معظم الدروس التي تقدمها الدراسات المنزلية، تحمل معها فائدة كبيرة من التركيز الذي لا يقدر بثمن لهؤلاء الذين يبحثون عن المعرفة الخاصة. وأينما كنت تعيش ففي إمكانك أن تستفيد بهذه المميزات.

وأي شيء يؤخذ بلا دافع، أو بلا ثمن، عادة يكون بلا جدوى، عادة لا يوثق به، وربما هذا هو السبب الرئيسي الذي من أجله لا تحصل إلا على القليل من فرصتنا النادرة في المدارس .. والطاعة النفسية التي يستخلصها المرء من

برنامج معين لدراسة خصوصية تثير بعض الانتباه إلى الفرص الضائعة عندما تكون المعرفة مفيدة وبلا ثمن، ومدارس المراسلة عادة ما تكون معاهد .. منظمة تنظيماً عملياً .. وميزانيتها فقيرة مما يضطرها إلى الإلحاح في طلب تسديد الأقساط المالية، والطالب عند ما يطلب منه الدفع – بصرف النظر عما إذا كان يلاقي تقدماً أم لا – تجد لديه الدافع على متابعة الدرس في نفس اللحظة التي قد يرى فيها أنه من المستحسن إغفاله. ولا تعاني مدارس المراسلة من هذه النقطة عفواً، وفي الحقيقة، تحتوي إدارة مجموعاتهم على أحسن تدريب لاتخاذ القرارات والمتابعة، والحركة،وعادة أن ينتهي المرء مما بدأه.

لقد عرفت هذا من خبرتي، منذ خمسة وعشرين عاماً سابقة. انتسبت إلى مدرسة مراسلة للإعلانات وتوقفت عن الدراسة بعد إتمام ثمانية أو عشرة دروس، ولكن المدرسة لم تتوقف عن إرسال فواتيرها إلي. وأكثر من هذا ألحت في طلب التسديد، دون حساب عما إذا كنت سأستمر في دراستي أم لا، وقررت أنه إذا كنت مضطراً إلى الدفع عن الدروس "وهذا ما كان يتعين على أن أفعله" فعلي أن أتم الدروس لأنال ما يقابل نقودي. وأحسست في هذا الوقت أن قسم التحصيل في المدرسة كان بنوع ما منظماً تنظيماً حسناً، وتعلمت أخيراً في حياتي القادمة – أن هذا كان جزء ثميناً من تجاربي الذي لم أبذل لها أي مقابل.

وعندما أصبحت مجبراً على الدفع استمريت في استكمال الدراسة.. واكتشفت بعدئذ أن قسم التحصيل الخاص في هذه المدرسة، ذا قيمة كبيرة في طريقة جمع المال، وبسبب دراستي هذه للإعلانات التي أجبرت على أخذها.

ولدينا في بلدنا هذا، ما يقال عنه أنجح منهج للمدارس في العالم، من حيث المباني الجميلة وسهولة نقل الأطفال الذين يعيشون في الأطراف النائية،

وعلى هذا تتيسر لهم أحسن المدارس، ولكن هناك نقطة ضعف كبيرة في هذا المنهج .. أنها الحرية.

ومن أغرب الأشياء عن البشر، أن الشيء القيم في نظرهم هو الذي يباع بثمن المدارس الحرة، المكتبات العامة الحرة، لا تجتذب الناس لأنها بلا ثمن. وهذا هو السبب الرئيسي في أن كثيرا من الناس يجدون ضرورة في أن يسعوا إلى الدراسات المساعدة بعد تركهم للمدارس والتحاقهم بالعمل. وهو أيضاً من الأسباب الرئيسية في أن أصحاب الأعمال يبدون أكبر الاهتمام بالموظفين الذين يواظبون على الدراسات المنزلية.. لقد تعلموا عن طريق الخبرة، أن كل شخص تدفعه الرغبة إلى تخصيص جزء من أوقات فراغه للدراسات المنزلية، فهو يملك في داخله كل المقومات التي تؤهله للزعامة. ليس هذا مجرد تخمين، بل أنه حقيقة معروفة في ميدان العمل، يخلقها الحكم على قدرة الموظفين.

هناك نوع واحد من الضعف البشري الذي لا يستطع أحد تجنبه .. هو العطف الطبيعي والتجارب في نفوس الأشخاص، خاصة الموظفين ذوى المهايا الشهرية الذين يقضون أوقات فراغهم في مواصلة الدراسة المنزلية وتمضي بهم فترة طويلة لا يلاقون فيها الاهتمام، تفتح لهم حالتهم هذه الطريق إلى الصعود وتحرك عطف المحيطين بهم، وتخلق شعور الصداقة والاهتمام لدى هؤلاء الذين يملكون تمهيد الفرصة لهم.

وطريقة الدراسة المنزلية تلاءم بالأخص هؤلاء الناس من الموظفين الذين يدركون بعد الفراغ من الدراسة العادية، أنهم يحتاجون إلى المعرفة الخاصة المساعدة، ولكنهم لا يقدرون على تضيع الوقت بالعودة إلى المدرسة.

ولقد استدعت الظروف الاقتصادية المغايرة التي اعترت التجارة بعد فترات كساد أن يحس آلاف من الناس بحاجتهم إلى دخل مساعد أو طرق

جديدة للدخل. ولهذا كان من المحتمل أن يوجد الحل لمشاكلهم هذه، بإيجاد المعرفة الخاصة. وسيضطر كثيرون إلى تعديل أشغالهم كلية.. فالتاجر عندما يجد صنفا كاسداً من البضاعة، يستبدله عادة بآخر مطلوب في السوق.. والشخص الذي يعمل في السوق يجب كذلك أن يكون تاجراً محترفاً. فإذا كان عمله لا يدر الدخل المرتقب في ميدان ما، وجب عليه أن يدخل ميداناً آخر هيئت فيه الفرص الثمينة للكسب.

والشخص الذي يتوقف عن الدراسة فقط لأنه أتم حياته الدراسية ينقطع أمامه حبل الأمل وينتهي إلى التبلد، مهما كانت قدرته وإمكانيته. وطريق النجاح، هو الاستمرار الدائب على تحصيل المعرفة. ودعني أقدم لك مثلاً حياً.

خلال الانهيار التجاري، وجد سمسار في أحد المخازن أنه بلا عمل، وكانت له بعض دراية بإمساك الدفاتر، فأخذ دروساً خصوصية في الحسابات، و تعرف إلى أكثر المحاسبين ومكاتب المحاسبة، ثم افتتح مكتباً خاصاً به، وبدأ بحسابات المخزن الذي كان يعمل فيه، ووقع عقوداً مع أكثر من مائة تاجر صغير لإمساك دفاترهم، في خلال شهور قصيرة تالية، ونجحت فكرته حتى وجد أن من الضروري له أن يتوسع في مكتبة فاستعان بماكينات حديثة لإمساك الدفاتر، وهو الآن يملك منها مجموعة كبيرة تتحرك على عجل، ويستعين بعديد من المساعدين، وهذا يجعل صغار التجار لا يتكلفون إلا الحد الأدنى الطبيعي من المال الذي يدفعونه.

والمعرفة الخاصة "التخصص" مضافاً إليها شيء من الخيال،كانت السبب الأول في نجاح هذا العمل الباهر، وفي العام الماضي، دفع هذا السمسار ضريبة على الدخل، عشرة أضعاف ما دفعة التاجر الذي كان يعمل عنده، عندما أجبره الانهيار التجاري فيما قبل الحرب على أن يهجر العمل، لينشئ عمله

الضخم هذا، ولم تكن بداية هذا العمل الناجح سوى "فكرة".

وسعياً وراء الاستفادة من مثل هذه الفكرة التي واتت السمسار العاطل، سأشرح لك اقتراحاً آخر بفكرة تصاحبها إمكانية توسيع الدخل، وإمكانية إعارتك خدماتك لهؤلاء الذين يحتاجون جداً إلى مثل هذه الخدمات .. وهذه الفكرة قد اقترحها نفس السمسار الذي هجر البيع ليعمل في إمساك الدفاتر. في أغلب المحلات الصغيرة.. عندما واجهته هذه الفكرة وهو عاطل صاح قائلاً: تعجبني هذه الفكرة، ولكني لا أعرف كيف أحولها الى مصدر لربح المال. وبمعنى آخر، شكي من أنه قد لا يعرف كيف ينجر بمعرفته لإمساك الدفاتر بعد أن حصلها، وعلى هذا فقد بحث عن مشكلة أخرى يمكن أن تحل.

وبمساعدة كاتبة شابة على الآلة الكاتبة، قادرة على النسخ، والربط بين القصبتين استطاع ناشر ذكي أن يعد وصفاً لمحاسن الأسلوب الجديد في إمساك الدفاتر. وطبعت الصفحات بعناية على الآلة الكاتبة وجمعت لتصبح في كراس عادي للحسابات، واستعملت كوسيط كتوم، واستعملها هذا الذي روينا قصة عمله الجديد الذي توسع حتى أصبح لديه من الحسابات أكبر مما يستطيع متابعته.

وهناك آلاف الناس في بلادنا، يحتاجون إلى التخصص في التجارة الذي يقود إلى الاستعمال المفيد في هذا الميدان. والدخل التقريبي السنوي من عمل ما قد يزيد على دخل أكبر الوظائف في مكاتب العمل. وفوائد العمل قد تدر نفعاً أكثر من النفع المتحصل من إدارة موظفين بكاملها.

والفكرة التي شرحتها هنا، ولدت بالضرورة لحالة عاجلة يجب أن تعالج ولكنها لم تكن وقفاً على شخص معين. والمرأة التي خلقت الفكرة كان لها خيال خصب، ودلها عقلها البكر الذي ولدت فيه على خطوط عمل جديد. عمل

تؤدي إعارته خدمة قيمة لآلاف الناس الذين يحتاجون مرشداً فعالاً في أعمال الخدمة الشخصية.

وبعد تنفيذ خطوتها الناجحة الأولى الأعداد الخطط السوق الخدمات الشخصية، تحولت هذه المرأة النشطة إلى البحث عن الحل لمشكلة عامة، يعانيها ابنها الذي تخرج لفوره من الجامعة، ولكنه لم يجد سوقاً يستفيد فيه من خبرته .. والخطة التي وضعتها له للعمل، تعتبر من أنجح وأفيد ما رأيت.

أعدت الكتاب "التوضيحي" وكان يحتوي على ما يقرب من خمسين صفحة نسفت بشكل جميل، محتوية على معلومات منظمة، تروي قصة استعداد ولدها الطبيعي، ودراسته، وخبرته الخاصة، وأشياء أخرى مختلفة يعجز عنها الوصف، واحتوى "الكتاب التوضيحي" أيضاً على وصف كامل للأعمال التي يرغب ولدها في القيام بها، مصحوب بشرح رائع يعطي صورة واضحة عن الخطط التي سوف يستخدمها الابن في ملأ هذه الأعمال.

وفي فترة إعدادها لهذا "الكتاب التوضيحي" التي استغرقت ما يقرب من الأسبوعين وأرسلت ولدها إلى المكتبات العامة يومياً ليقرأ عن أحسن الطرق التي تيسر له الاستفادة من عمله على أحسن وجه. وأرسلته كذلك إلى المكاتب التي قد يحتمل أن يعمل فيها ليكون فكرة واضحة عن الأساليب التي تفيده عندما يملأ مثل هذه الوظائف. وعندما فرغت من إعداد "الكتاب التوضيحي" كانت قد ضمنته ما يقرب من حوالي "الدستة" من الاقتراحات الجيدة للاستفادة من إمكانيات الموظف الجديد "وقد أخذت الشركة بهذه الاقتراحات".

والمرء قد يتساءل "لماذا يكلف الفرد نفسه كل هذا العناء للحصول على وظيفة؟" والجواب يقود إلى نقطة الأهمية، وهي محزنة حقاً، لأنها تتفق مع

موضوع يشمل مأساة الملايين من الرجال والنساء الذين يعتمدون على العمل الحر كإجراء في دخلهم الرئيسي.

والجواب هو: تأدية الشيء على أكمل وجه ليس ضياعاً للوقت، والخطة الموضوعة بواسطة هذه الأم لفائدة ابنها قد ساعدته على الحصول على انسب الوظائف له، وللوهلة الأولى على مرتب ثابت يخصه "وأكثر من هذا أهمية لم ترغم الوظيفة الشاب على أن يبدأ من أول الدرج، لقد بدأ كمدير صغير وبمرتب المدير".

هل تتساءل الآن: لماذا يكلف المرء نفسه هذه المتاعب؟ .. حسناً مقابل شيء واحد: المركز الحالي الذي حصل عليه هذا الشاب. ويساوي عشرة أعوام كان يقضيها في العمل من أول الدرج حتى يتوصل إليه، وقد تبدو فكرة العمل منذ أول الدرجات وشق الطريق إلى أعلى فكرة حسنة. ولكن الاعتراض الرئيسي عليها هو هذا "كثيرون جداً من الذين يبدؤون بالدرجة الأولى لا يستطيعون رفع رؤوسهم عالياً بالقوة التي تتيح لهم الفرصة، وعلى هذا يبقون حيث هم في الحضيض" ومن الجدير بالذكر أيضاً أن النظرة الفاحصة التي يرفعها المرء من الحضيض لا تساعد على التسجيع والأمل. أنها تملك القدرة على أن تقتل اللهفة والاستعداد.

إننا نراها بعين "التحطم على الصخور" أو بمعنى آخر تجعلنا نرضخ لحالنا أبعادي لأننا أعندنا حالة الروتين اليومي، تلك العادة التي تتفاحل حتى نقاسي كثيراً إذا حاولنا طرحها عن أكتافنا. وذلك بسبب آخر يدفعنا إلى أن نبدأ بدرجة أو درجتين أعلى من البداية، وبهذا تتكون عند المرء عادة تفحص ما حوله، وملاحظة الكيفية التي يرتفع بها الآخرون، والترقب للفرصة واغتنامها دون تردد.

ودان هالبن مثال جيد لما أعنيه. ففي خلال أيام الدراسة كان مدير الفريق الشهير "نوتردام" لكرة القدم. عندما كان تحت إشراف مستر روكن. ربما كان مدفوعاً بالروح الرياضية إلى طلب العلى، وعدم إتيان الخطأ الذي يجلب الهزيمة والفشل – تماماً كاندربه كارنيجي، رجل الصناعة الأكبر، يدفع رؤساء العمل في شركاته على أن يضعوا لأنفسهم الأهداف الرئيسية، وعلى أية حال، تخرج هالبن من الكلية في وقت غير ملائم، عندما تسبب الانهيار التجاري في جعل الوظائف نادرة جداً.

واستغل هالبن أول الفرص التي سنحت له، فعمل سمساراً لبيع السماعات الكهربائية بالعمولة، وكان أي واحد يستطيع أن يبدأ بهذا العمل وكان هالبن يعرف هذه الحقيقة، ولكنها كانت كافية لتجد له الفرصة الملائمة. ولسنتين تاليتين استمر في هذه الوظيفة التي لم تكن لتروق له ولم يكن ليرتفع إلى أعلى منها إذا كان قد أهمل عدم رضاه بها. وهدف أولاً إلى أن يصبح المدير المساعد للبيع في الشركة، وحقق هدفه، ووضعته هذه الخطوة في مكان مرتفع عن الجمهور الذي قد يفوت عليه رؤية الفرص السانحة، ووضعته أيضاً في المكان الذي يمكن أن تأخذ الفرص سببها إليه فيه..

ونشر هالبن بحثاً جيداً عن بيع السماعات – دفعت أ.م. اندر وشيرمان مدير إدارة تنشيط العمل بالشركة إلى أن يلح في أن يعرف شيئاً عن هذا الشاب دان هالبن الذي كان ينادي بفكرة جديدة لم تعرف في سجل الشركة. وأرسل بالفعل في طلب هالبن، وعندما انتهت المقابلة كان هالبن قد أصبح مدير البيع الجديد، المشرف على إدارة الأقسام، ولاختبار معدن هالين، تركه أندرو يشق عمله الجديد ثلاثة شهور متكاملة. ولم يغرق هالين.. فروح مستر روكن التي تقول: "العالم جميعه يحب الفائز فلا وقت يضيعه مع من خسر" دفعته إلى

أن يضع الكثير في وظيفته هذه رشحه أخيراً أن يصبح مديراً للشركة، ومديراً عاماً لقسم الراديو والتليفزيون، وتلك وظيفة يفخر المرء بالحصول عليها بعد عشرة أعوام من الكفاح الشاق، وقد حصل عليها هالبن في أقل من ست شهور.

ومن الصعوبة أن أقول أن كان اندرو أو هالبن هو الذي أفاد الآخر، فكلاهما يملك تلك القدرة النادرة التي أظهرها من الخيال. لقد رأى أندرو في الشاب الصغير هالبن "سلكاً حياً" من القدرة العالية، وهالبن استحق الثقة لرفضه أن يقضي حياته في الحرص على وظيفة لا يريدها، والى هذه النقطة الرئيسية أحاول أن أصل عبر هذه الفلسفة الخالصة، عما إذا كنا نرتفع إلى عمل أرقى أو نبقى في الحضيض تبعاً لظروف نستطيع أن تسوسها إذا رغبنا في أن تسوسها.

وأنا أحاول أيضاً أن أنتهي إلى نقطة أخرى، تقول أن النجاح أو الفشل يحدثان كثيراً كنتيجة للعادة. وليس لدي أدنى شك في أن هالبن طبق روحه الرياضية كلاعب كرة وبث في ذهنه نفس الرغبة التي جعلت من فريق "نوتردام" ذا شهرة عالمية. وحقيقة هناك شيئاً في أن تبدو صناعة الأبطال مفيدة، وتغذي صانع الأبطال بشعور الفوز، وقد أخبرني هالبن أن روكن من أكبر القواد في التاريخ كله.

أعتقد أن مؤسسات العمل حقول للتجارب، سواء صاحب العمل النجاح أو الفشل، وقد تحقق هذا عندما قابل ابني بلير مستر هالبن لشأن من الشئون.. وقدم له هالبن عملاً، بنصف قيمة المرتب الذي يمكن أن يحصل عليه بالعمل في شركة أخرى، واستعملت حقي الأبوي في أن أجعل ابني يقبل هذا العمل، مع مستر هالبن، وذلك لأنني أعتقد أن الارتباط بالمؤسسات بالنسبة للشخص

الذي يرفض الانقياد للظروف التي يكرهها خطوة لا يمكن أبداً أن تقدر بمال.

الحضيض، شيء كريه متعب، وغير ملائم لأي شخص، وهذا ما دفعني إلى استغراق أكبر مدة التصوير الوضاعة التي تصاحب البدء بأفكار عامة معروفة، ولنفس السبب أيضاً استنفذت مساحة كبيرة لأصف تلك الطريقة المبتكرة التي خلفتها امرأة لتهيئ لابنها أكبر فرصة للحصول على وظيفة ملائمة.

وتبعاً للتغيير الذي تتسم به اقتصاديات العالم اليوم. وتتضح الحاجة الملحة إلى طرق جديدة حسنة للاتجار بالمجهود الشخصي. ومن الصعب إيجاد السبب الرئيسي في عدم وضوح مثل هذه الحاجة في الماضي، إلا أن الحقيقة المؤكدة اليوم أن المال هو المقابل الوحيد الذي يأخذه المرء لقاء المجهود الشخصي في أيامنا هذه، بل أن ما يدفع شهرياً للموظفين الذين يعملون لقاء المهدايا والمكافآت من الضخامة بحيث يرتفع إلى مئات الملايين، والكمية المدفوعة سنوياً في ارتفاع مستمر.

وقد يجد البعض في الفكرة التي شرحت هنا بإخلاص الطريق إلى الثروة التي يرغب فيها.

ومهما كانت الفكرة تبدو صغيرة فهي عادة تحقق ثروة ضخمة وتنميها وللمثال، نذكر ربطة الصوف التي ثمنها ستة بنسات، تبدو صغيرة تافهة إلا أنها قد حققت لخالقها ثروة ضخمة.

وهؤلاء الذين يبحثون الاقتراحات التي تنظم استغلال الفرص سيجدون ما يساعدهم كثيراً في الفصل الخاص بتنظيم الخطط. وطبيعي، فالتاجر المتخصص في شراء المجهود الشخصي، سيجد تهافت الطلب لتلبية الخدمات أينما وجد رجال ونساء يبحثون عن سوق جيد لمجهودهم الشخصي، وباستخدام مهمة

السيطرة على "المجموعة الذهنية" يستطيع بعض الناس من ذوى الاستعداد الخاص الحصول سريعاً على عمل مريح.

والفرد يحتاج إلى خيال كاتب، وشيء من الحزم والوعي الميدان البيع والإعلانات ولمعرفة الاختزال الكتابة على الآلة الكاتبة وتسلم الخطابات، ويتعين عليه أن يكون من الرجال الذين يغتنمون الفرص بسرعة ليعرضوا على العالم خدماتهم وإذا امتلك شخص ما هذه الإمكانيات، فسوف يقوم بالعمل وحده، حتى يصبح كبيراً.

والمرأة التي أعدت لولدها "الكتاب التوضيحي" تتسلم الآن الطلبات من مختلف أنحاء البلاد لتعاونها في إعداد المذكرات الإيضاحية للآخرين الذين يرغبون في بيع مجهودهم مقابل المال، وهي الآن تستخدم هيئة مختصة من الكتاب على الآلة الكاتبة والفنانين والكتاب الذين يملكون استعداداً يؤهلهم لتوضيح ما من شأنه أن يرفع قدرة بيع المجهود الشخصي للبشر إلى أقصى درجة ممكنة، وهي على درجة من الثقة في إمكانياتها لرفع هذه القدرة حتى أن أجرها الرئيسي هو عمولة معينة من هذه الزيادة المتوقعة التي قد تعود على عملائها. وقد يدخل الروع أن قدرتها مركزة في ذكائها كبائعة التي تمكنها من مساعدة الرجال والنساء على السعي لبيع نفس المجهود الذي يبذلونه مقابل أجر مرتفع عن أجرهم الحالي المنخفض، وهي البحث عن جذب اهتمام الشاري بقدر ما تتقن بيع المجهود الشخصي و تبني خططها على أن يتسلم المخدوم فائدة كاملة مقابل الزائد الذي يدفعه من ماله.

والطريقة التي تحقق بها هذه النتائج المدهشة سر خاص تمنعه عن الجميع ما عدا عملائها.

ومثال آخر يقدمه مولد شركة النشر التي أخذت مسئولية نشر هنا

الكتاب.

في خلال الانهيار التجاري عام ١٩٢٩ فقد بائع صغير عمله بعد أن أصبح مديراً للمخازن في إحدى الشركات الأهلية المعروفة، وكان التعطل سائداً في البلاد في هذا الوقت العصيب والوظائف معدودة نادرة، وعليه قرر على الرغم من معارضة الأصدقاء ومواجهة الصعوبات العديدة أن يبدأ عمله الخاص به، ومن المحقق أن الوقت لم يكن ملائماً لبدأ مغامرة جديدة ولكنه أخذ امتياز كتاب عام "قواعد هارترامف" وكان كتاباً غالياً في الثمن ولا يهم إلا الأذكياء والنابهون فقط.. كيف يمكنه أن يبيع كمية ضخمة من مثل هذا النوع من الكتب لينجح العمل؟ كانت تلك أولى مشاكله التي تحتاج إلى الحل. وقد حلها باتباع وسيلة جديدة. وبايجاد شركة النشر التي تتعامل بواسطة أذونات البريد، وتعقد تعاقداً شخصياً مع كل عميل هذا إلى جانب فكرة لم يسبقه أحد إليها في ميدان الخدمة الممتازة وحتى هؤلاء الذين لم يتعودوا الدفع نقداً، قد استراحوا إلى مثل هذا الأسلوب ولاقى نجاحاً كبيراً.وشركته تنشر الآن عدة كتب، وتنهض على أحسن وجه بدروس المراسلة المختلفة، لقد كان الأسلوب الجديد من القوة بحيث جعل الشركة في مقدمة دور النشر الناجحة.. اسم هذا الرجل الشاب روبرت شيب مدير الإدارة للشركة ومحرر مجلة علم النفس الشهيرة.

إذا امتلكت الخيال، وبحثت عن مخرج مناسب لجهودك الشخصي، فهذا الاقتراح قد يكون هو المخرج الذي تسعى وراءه. الفكرة توحي بتوقع دخل أكبر بكثير من "الآخرين" الأطباء، المحامين أو المهندسين، الذين استدعى تعليمهم سنوات عديدة في الكليات. والفكرة مفيدة بالنسبة لهؤلاء الذين يبحثون عن أعمال جديدة، وفي الحقيقة تستدعي جميع الأعمال استعداداً طبيعياً للإدارة والإشراف، والذين يسعون إلى دخل أعلى من دخلهم الحالي في

أعمالهم. وليس هناك ثمن معين لفكرة ناجحة وخلف كل الأفكار توجد "معرفة خاصة" ولسوء الحظ، لهؤلاء الذين لا يجدون الثروة في سهولة، فالمعرفة الخاصة مهيئة ومقتضياتها أسهل كثيراً من الأفكار. وبسبب هذه الحقيقة، فهناك فرصة كبيرة مؤكدة للفرد الذي يستطيع مساعدة الرجال والنساء لبيع مجهودهم بأقصى فائدة، والاستعداد معناه الخيال، و الكمية اللازمة لربط المعرفة الخاصة بالأفكار هي طابع الخطط المنتظمة التي تقود إلى الثروة.

وإذا توفر لديك الخيال، فقد يقودك هذا الفصل إلى الفرصة الملائمة التي تخدمك في بناء الثروة التي ترغب فيها، و تذكر أن الفكرة في العامل الرئيسي، وقد توجد المعركة الخاصة في الركن، أي ركن.

الفصل الخامس

الخيال

الخيال هو المصنع الذي تشكل فيه الخطط التي يخلقها الرجال. والإصرار والرغبة، يخلقان الشكل والمضمون، والحركة خلال التسهيلات التي يوجدها الخيال في العقل.

وقد قيل أن الرجل يستطيع أن يخلق أي شيء يستطيع أن يتصوره. وفي كل العصور الحضارية كان هذا هو أحسن تعريف للخيال وذلك لأن هذا هو عمر التطور السريع. وفي كل يد يستطيع المرء أن يجد حافزاً يثبت الخيال.

وخلال الإردة التي هيأها الخيال استطاع البشر إدراك كثير من حقائق القوى الطبيعية واكتشافها خلال النصف قرن الماضي، أكثر مما أدركوا في كل عصور التاريخ البشرية الأخرى السابقة لهذا الوقت. لقد غزى البشر الجو حتى أن الطيور أصبحت شيئاً فقيراً في القدرة على الطيران، وسخروا الأثير فأصبح مادة تربط الفراغ الجوي في كل بقعة من بقاع العالم. وحددوا الشمس ووزنها على بعد ملايين الأميال، وقدروا بمساعدة الخيال القدرة الحرارية الكامنة فيها .. واكتشفوا أن العقل البشري محطة إرسال واستقبال للأفكار، وبدؤوا الآن في تعلم الاستفادة من هذه الاكتشافات.

زاد البشر من سرعة الناقلات، حتى تيسر لهم الآن السفر بسرعة تزيد على ٥٠٠ ميل في الساعة وسيحين الوقت الذي يتناول فيه الفرد إفطاره في لندن ووجبته المسائية في نيويورك.

ونقطة الضعف الوحيدة في الإنسان، يوجد سببها في تفسيره واستعماله لخياله انه لم يصل بعد إلى التفسير المجدي لاستغلال السهولة التي ييسرها الخيال، لقد اكتشف بصعوبة أن له خيالاً، وعم استعماله للخيال بطريقة لا تجدي.

نوعان من الخيال

القدرة الخيالية تنحصر في نوعين: الأول هو "الخيال المكتسب" والثاني هو "المخيلة الخالقة".

الخيال المكتب:

خلال هذه القدرة الخيالية، يستطيع المرء أن يجدد في الأفكار والخطط القديمة ليعطيها صورة جديدة، وهذه القدرة لا تخلق شيئاً.. وهي عادة تتماشى مع مقتضيات الخبرة والتعليم وتتفاعل مع الملائم منها وهي القدرة التي يستعملها المخترع عادة، بشعور العظيم الذي يعتمد على "المخيلة الخالقة" عندما لا يستطيع حل مشاكله بالخيال المكتسب".

المخيلة الخالقة:

خلال هذا النوع من القدرة الخيالية، يتجاوب العقل الإنساني المحدود مع الذكاء اللانهائي.

وتلك هي القدرة الملهمة، التي تدفع إلى عقل الإنسان بالأفكار والآراء الجديدة، وعن طريقها يمكن أن يتلقى العقل توجيهات الآخرين، أو السيطرة على العقل الباطن لدى أناس آخرين.

والمخيلة الخالقة تعمل أوتوماتيكياً، وتتكون هذه القدرة لدى المرء، فقط

عندما يستمع العقل الواعي إلى عنصر متطور، وبمعنى أوضح، عندما يصهر العقل الواعي في عاطفة الرغبة القوية.

والمخيلة الخالقة تصبح أكثر قوة وأكثر احتراماً لتخرج من حيز العاطفة، خلال التجهيز لاكتمالها في الحيز العاطفي، واستغلال مثل هذه الحالة بديع رائع، تشبث بها قبل أن تهرب.

وعند متابعة هذه الخطوات، أحفظ هذه الحقيقة في عقلك، كل قصة عن الكيفية التي تمكن المرء من تحويل الرغبة إلى ثروة، لا يمكن أن تروي في حالة معينة، ولكن القصة تتكامل فقط عندما يمتلك الفرد قدرة السيطرة، ويبدأ في استغلال كل الإمكانيات.

والقادة، من رجال الأعمال والصناعة والفن والهندسة والشعر والكتابة، أصبحوا عظماء لأنهم استغلوا المخيلة الخالقة.

وكلا النوعين من الخيال يصبح أكثر وضوحاً باستغلاله، فقط كأي عنصر نافع من أعضاء الجسم. والرغبة مجرد خاطر، مجرد شعور متدفق غير عادي، وهي عديمة القيمة غير واقعية حتى تحول إلى شكلها الطبيعي النافع.

وبينما نجد أن الفرد يستعمل الخيال المكتسب عادة في الأعمال التي تحول الرغبة إلى ثروة ويجب عليك أن تتذكر هذه الحقيقة وهي أنك قد تضطر إلى استعمال المخيلة الخالقة تبعا للظروف والملابسات على أحسن وجه.

وقد تصبح قدرتك الخيالية ضعيفة حيال حالات معينة، ولكن الاستعمال يقويها ويشحذها، والقدرة لا تموت بل من المحتمل أن تصبح هزيلة بلا استعمالها. وركز انتباهك في الوقت الحالي في امتلاك خيالك المكتسب، فهو الأداة التي تستعملها غالباً في عملك على تحويل الرغبة إلى الثروة.

وتحويل شعور الرغبة المجرد، إلى جمع الثروة يستدعي استعمال خطة أو عدة خطط وهذه الخطط يجب أن توضع بمساعدة الخيال، والخيال المكتسب بشكل أكثر. اقرأ بقية هذا الكتاب ثم عد إلى هذا الفصل وابدأ على الفور باستعمال خيالك في وضع خطة أو عدة خطط لتحويل رغبتك في الثروة إلى ثروة بالفعل. وستجد التعليمات المفصلة لوضع الخطط قد وضحت بالفعل في ثنايا كل فصل من فصول الكتاب.. وتخير من التعليمات ما يلاءم احتياجك أكثر، وسجل خطتك كتابة، إذا لم تكن بالفعل قد كتبتها. وفي نفس اللحظة التي تفعل فيها هذا ستكون قد أعطيت لرغبتك في الثروة الشكل النهائي.. اقرأ الجملة الماضية مرة أخرى، اقرأها بصوت مرتفع، وببطء شديد، وتذكر وأنت تفعل هذا، أن اللحظة التي تسجل فيها رغبتك بالشكل النهائي والخطة التي تفعل على تحقيقها، فأنت بالفعل تأخذ الخطوة الأولى من سلسلة الخطوات التي ستساعدك على وضع الأفكار في وضعها المحسوب لها.

والأرض التي نعيش عليها، أنت وأنا وكل الكائنات الأخرى نتيجة التغيير ثوري بركاني، ساعد على تجمع الكائنات الغير مرئية وتنظيمها في شكل معتاد الصورة.

وأكثر من هذا – وهذه الحالة ذات أهمية قصوى – هذه الأرض وكل من ملايين الكائنات التي تعيش عليها بدقائقها العديدة، بدأت في شكل غير محسوس ولا معروف.

الرغبة في إيحاء فكري، والإيحاء الفكري يتكون من الإحساس، وعندما ترغب في تجميع المال بالإيحاء الفكري فأنت تستغل لخدمتك نفس القوى التي استعملتها الطبيعة في خلق هذه الأرض، بل كل تفاعل مادي في العالم، قد قام على الجسم والعقل الذي ينبت فيه هذا الإيحاء.

وتحطيم الذرة قد أثبت ما كان يفترض من قبل، وهولا يخرج عن مجرد تفاعل طبيعي. وكل شيء، من ذرة التراب على الأرض، إلى النجم المعلق في السماء، ومن أقدم العصور الحيوانية حتى عصر الإنسان نفسه، مجرد تطور سريع سببه تفاعل غير مرئي.

والمادة تتحلل إلى أبسط العوامل التي تتكون منها، وليس سر الضوء هو "المصباح الجامد" بل هو مجرد تفاعل كهربائي بدون شك على الإطلاق، وعندما أخذت الطبيعة سنتها لم تلجأ إلى هذه التكهنات التي نفترضها نحن، بل أن أمرها يرجع إلى تفاعل سري سيطرت عليه.

وأنت الآن مرتبط بعمل تحاول فيه استغلال فوائد نظام الطبيعة، أنت "بإخلاص وشغف على ما آمل" تحاول الاستفادة من قوانين الطبيعة بتحويل رغبتك إلى طريقها الطبيعي أو الفوائد المادية التي تحققها، وأنت تستطيع إتيان هذا الأمر.. فقد تم من قبل!

أنت تستطيع جمع الثروة بمساعدة الطرق التي عرفت من قبل. ولكن يتعين عليك أولاً أن تألف طرق جمع الثروة هذه و تتعلم استعمالها.

والمؤلف هنا يحاول خلال هذه الخطوط الرئيسية التي يعطيها لك موضحة من كل الزوايا أن يجعلك تقف على السر في تكوين الثروات الكبرى.. ومن الغرابة أن هذا "السر" ليس سراً على الإطلاق كما يبدو..

والطبيعة نفسها أعلنته على الأرض التي نعيش عليها، في النجوم والنباتات والكائنات التي تزدحم في الجو الذي يحيط بنا، كلها تمثل هذا السر.

إن الطبيعة تعلن "السر" في الظواهر الطبيعية، في حديث القوقعة التي يلفظها البحر، وهذا السر صغير لدرجة أن "خرم الإبرة" قد يتسع له، وهو

تحويل الرغبة إلى وضعها الطبيعي على وجه التأكيد أليس معجزة. ولا تفقد شجاعتك إذا لم يتيسر لك فهم بعض هذه الحالات، فليس من المؤكد أن تفهم الأشياء التي حشدتها في هذا الفصل جميعاً ما لم تكن قد قضيت فترة طويلة في دراسة العقل البشري، ولكنك حتماً ستسجل نجاحاً طيباً مع مضي الوقت.. والخطوط التالية استفتح أمامك الطريق إلى فهم الخيال. اقنع بما تفهمه من قراءتك. لهذه الفلسفة للوهلة الأولى. وعندما تعاود القراءة والبحث، ستكتشف أن شيئاً ما قد حدث ليوضحها لك وليعطيك فهماً أوسع لها جميعاً.. وأهم من هذا لأنها لا تتوقف ولا تتردد في دراستك لهذه الخطوط حتى تقرا الكتاب جميعه ثلاث مرات على الأقل، وستجد بعدئذ انك لا تريد أن تتوقف.

"كيف تفيد من الاستعمال المجدي للخيال"

الأفكار، البداية الأولى لكل الثروات. والأفكار من صنع الخيال، ودعنا نستعرض بعض الأفكار المعروفة التي حققت ثروات ضخمة، ومن متابعتها سوف يتيسر لنا أدراك الفائدة التي يحققها الخيال في جمع الثروات.

ملك الأجازات:

وليم أدموند بتلين، واحد من انجح الرجال اليوم في الجزر البريطانية – التي احتلت "خيامه" لقضاء الإجازات شهرة عالمية، وقصته قدوة روحية لهؤلاء الباحثين عن النجاح، بدأ بلا شيء ووجد النجاح في ثنايا خياله، واستطاع أن يحوز الثروة والمكانة الشعبية.

بدأ بتلين بخمسة جنيهات وعزم أكيد على النجاح.. وضع رأس ماله في "مقطورة" وباع بأسعار مناسبة، وبالصدفة جاءت هذه الأسعار أقل من أسعار المنافسين، وتقاطر الزبائن على البضائع التي ملا بها المقطورة حتى فرغت في

آخر النهار، وبدى أن في ذلك نهايته كبائع إلا أنه عندما تفقد الحال مع الزملاء المجاورين وجدانه قد فعل ما لم يفعلونه جميعاً وأتى عملاً ضخماً.

ومن هذا تعلم درساً هاماً – الكسب القليل سريع الحدوث – واتسم بهذا في كل معاملاته التجارية، وتبعاً لهذه الخطوط، أصبح "دكان" بتلين "دكاكين" وفي وقت قصير أصبح مالكاً لحديقة الملاهي التي يعمل فيها. والخطط المنظمة قد لعبت دوراً هاماً في حياته الناجحة.

وكان يجلس ذات يوم في منتزة، ولاحظ المشكلة التي تواجه صناع الإجازات وعلى الأخص أن الآباء يشغلون برعاية أطفالهم أكثر مما يتمتعون بمحاسن النزهة، وبدا يفكر في طرق تحسين هذه النزهات وبالتدريج توصل إلى إخراج فكرة خيامه الخاصة بالأجازات.

كان متأكداً من نجاح الفكرة إلا أنه كان يعاني نقصاً في رأس المال. وعلى الرغم من أنه كان بالفعل ناجحاً في سن العشرين، إلا انه توقف عن زيادة اهتمامه بالفكرة حتى يحين الوقت الذي يمتلك فيه رأس المال الخاص لبناء أول مضارب الأجازات.

واستمر يعمل في تواصل، لاستغلال منافع عمله الحالي، وفي رأسه هدف واضح هو أن يزيد من رأس ماله حتى يصبح كافياً لتنفيذ فكرته الخاصة بخيام الأجازات. وقبل أن يبلغ الخامسة والثلاثين أصبحت فكرته مخيم للأجازة في إحدى المناطق، واليوم أصبحت قصة نجاحه شائعة بين الناس جميعاً.

والشاب "بيلي" بتلين لا زال يتبع في عمله خطة منظمة، هو وحده يعرف ما هي، ولكن عندما تصبح بالتدريج حقيقة واقعة فستسمع أنت بها، والعالم سوف يستفيد منها دون شك.

وقصة هذا النجاح، تعرض دون خطأ ما، كيف أن قوة الخيال تستطيع أن تحقق المعجزات عندما تغلف بالإيمان والإصرار.

سر الورقة الصغيرة

ذات يوم حضر إلى المدينة طبيب ريفي عجوز،واتجه على الفور إلى حيث يقيم كيميائي شاب، وتهامسا لحظات، ثم خرج الطبيب إلى حصانه فامتطاه، ثم عاد بعد لحظات وهو يحمل إناءً خشبياً كبيراً، وضعه على الأرض في "دكان" الكيميائي، وأخرج ورقة صغيرة، كتب عليها بعض المعادلات الرياضية، وتناول من الكيميائي مائة جنيه ثم انصرف.. وعندئذٍ شرع الكيميائي يجرب سر الورقة الصغيرة والإناء الخشبي وإذا به يكتشف أن المواد تتفاعل في الإناء وتنتج سائلاً لذيذ الطعم، قال عنه الطبيب أنه دواء لعسر الهضم.

وأخلد الكيميائي بعض الوقت للفكرة التي انبعثت في ذهنه، فشرع يجمع السائل ويعبئه في عشرات الزجاجات.. وراح يبيعها للناس.. وانهال عليه الذهب..

كانت الورقة الصغيرة هي سر تركيب "الكوكاكولا" التي تطفئ عطش الملايين اليوم في أنحاء الأرض. والسر الذي حول الدواء إلى "صنبور للذهب" هو مجرد خيال مستر كالندر الصيدلي الذي اشترى سر التركيبة من الدكتور الريفي، وحوله إلى الكوكاكولا.

ماذا سأفعل لو امتلكت ٢٠٠ ألف جنيه ؟

والقصة التالية رواها لي فرانك. و. جنسولس. فقد وجد دكتور جنسولس خلال دراسته الجامعية نقصاً في أسلوب التعليم الجامعي، وأصبحت رغبته العميقة بعد أن تخرج وعمل أستاذاً في جامعة شيكاغو أن ينشئ كلية تعطي

للطلبة دراسة عملية.. وكان يعوزه المال لتنفيذ رغبته تلك، كان يحتاج ٢٠٠ ألف جنيه لنجاحها. وعلى الرغم من هذا، فقد استمر يفكر في كيفية تنفيذ هذه الرغبة، فكر فيها عندما ينام وعندما يصحو وخلال ساعات العمل والراحة. وقلبها على كافة الوجوه حتى أصبحت حقيقة في ذهنه، ولكنه لم يعرف أين ولا كيف يستطيع أن يضع يده على المائتي ألف جنيه لتنفيذ رغبته، ولو كان دكتور جنسولس فرداً عادياً لحدث نفسه: أن فكرتي جيدة، ولكني لا استطيع تنفيذها "ولكنه لم يكن كسائر الناس.. لقد استمر يفكر عامين كاملين في طريقة يحصل بها على المال، وحان الوقت للتنفيذ لقد استقر رأيه على الحصول على المائتي ألف جنيه، أعلن في الصحف أنه سوف يلقي محاضرة عما يفعله لو امتلك ٢٠٠ ألف جنيه، وتحدث فيها عن مشروع الدراسة العملية ووجد بالفعل من مده بالمال لينشئ جامعة أرمور للتأهيل المهني".

إن الله يمد يده إلى هؤلاء الذين يعرفون ماذا يطلبون، ويصممون بالفعل على هذا الشيء الذي يريدونه، ومستر كالاندر ودكتور جنسولس يتفقان في الشخصية، أن كلاهما يعرف أن الأفكار تأتي بالمال، خلال قوة الهدف الموحد والخطط الموحدة. وإذا كنت ممن يعتقدون أن الأمانة والعمل المتواصل يدران الثروة فانبذ هذا الاعتقاد، أن الثروة لم تأت. أبداً كنتيجة للعمل الشاق، إنها تأتي بناء على مقتضيات معينة ودراسة عملية لأدخل للغرض أو الحظ فيها، وأحسن البائعين يعرفون أن الأفكار لها قيمتها أكثر من "البضاعة"، ولقد خطر لأحد ناشري الكتب أن ينفذ فكرة معينة "أن الناس يشترون عناوين الكتب وليس مادتها" ولقد جمع نسخ كتاب لم يباع ونزع غلافه وغير اسمه فباع منه ملايين النسخ. كانت مجرد فكرة.. مجرد خيال. وليس للأفكار ثمن محدد إن خالق الفكرة هو الذي يحدد ثمنها، وإذا كان ذكياً يحصل عليه.

والشيء العملي المجدي أن يعمل خالق الأفكار مع بائعها في انسجام. فقد أحاط كارنيجي نفسه بفئة تفعل ما لا يستطيع أن يفعله هو وجلب لنفسه ولهم ثروات فاحشة. وكثيرون من الناس يعيشون بأمل في الحظ السعيد، وقد يستطيع الحظ أن يعطي الإنسان فرصة، ولكن الخطة السليمة ألا يعتمد المرء على الحظ. لقد كان كارنيجي حسن الحظ، ولكن ماذا عن التصميم والهدف المعين والرغبة في تحقيق الهدف، والاستعداد للنجاح خلال ربع قرن. لم تكن فكرة عادية التي نصرته على كل المؤثرات، لقد كانت رغبة حارقة ملحة. وأن الأفكار قوى فعالة، ولكن لها من القوة أكثر مما يتمتع العقل الطبيعي الذي تتولد فيه، لها من القوة ما يخلدها بعد أن يغني العقل الذي خلقها.

الفصل السادس

الخطط المنظمة

لقد تعلمت أن كل مخترعات الإنسان واحتياجاته، تبدأ في صورة رغبة تأخذ أولى خطواتها في رحلتها في مصنع الخيال الذي تنظم فيه الخطط وتأخذ شكلها النهائي. وفي الفصل الثاني قدمت لك ست خطوات معينة تحول بواسطتها الرغبة إلى مقتضيات الثروة. واحدها وضع الخطة اللازمة التي تحقق هذه المقتضيات المالية. والآن أقدم لك الوسيلة الفعالة لبناء الخطط النافعة:

أ- أحط نفسك بمجموعة من الناس، تساعدك على وضع الخطط وتنفيذها للحصول على الثروة مستعيناً بمهمة المجموعة الذهنية، "والاهتمام بفهم هذه المهمة مفيد قطعاً فلا تهملها".

ب- وقبل اختيار هذه المجموعة، يجب أن تبحث عن المنافع والفوائد التي ستحققها لكل فرد منهم لقاء تعاونهم معك، فلن تجد من يعمل بلا مقابل إلا القلائل الذين لا يعنيهم المال.

ج- نظم لقاءك لهذه المجموعة مرتين على الأقل في الأسبوع، حتى تصل إلى الحل النهائي لجمع الثروة.

هـ- أخلق بينك وبين مجموعتك هذه جواً من التفاهم، فالعقل المسيطر لا يخلق بدون تفاهم وتعاون.

أحفظ هذه الحقائق في ذهنك:

أولاً: أنت تسير في طريق رئيسي هام لك، كن واثقاً أنك تملك من الخطط أنجحها.

ثانياً: يجب أن تستفيد بما للعقول الأخرى من الخبرة والتعليم والاستعداد الطبيعي والخيال، وذلك يتفق مع خطوات كل شخص حاول أن يجمع الثروة ونجح.

فلا الاستعداد الطبيعي والتعليم والخبرة ولا الخيال تفيد في جمع الثروة دون مساعدة الآخرين، وعليك أن تحصل على موافقة المجموعة التي تتعاون معها وتحبيذها للخطط التي تسير عليها، وإذا قدر أن تفشل واحدة من هذه الخطط فاعمل على استبدالها فوراً بخطة أخرى أنجح منها، فالذين فشلوا كانت تنقصهم دائماً قوة الإصرار على خلق الخطط الجديدة واستبدال ما يفشل منها. وأحفظ هذه الحقيقة في ذهنك، أن فشلت إحدى خططك فليس معناها انك فشلت. وقد فشل توماس اديسون عشرة آلاف مرة قبل أن يعثر على سر المصباح الكهربائي، ولاقى الفشل الجزئي عشرة مرات قبل أن ينجح، والفشل الجزئي يعني أن هناك خطأ ما في خطتك، وملايين من الناس عاشوا في تعاسة وفقر لأنهم لم يجدوا الخطة الملائمة التي تيسر لهم جمع الثروة. وهنري فورد لاقى الفشل الجزئي، ليس فقط في أول خطوات عمله في صناعة السيارات، بل عندما بلغ القمة أيضاً، والمرء لا يهزم ما لم يعتقد أنه هزم بالفعل.

ولن تفيد فلسفة النجاح هذه دون الخبرة بالفشل الجزئي، فعندما تجيء الهزيمة انظر إليها على أنها علامة على الخطأ في الخطط التي تتبعها وعندما تعمد إلى اختيار "المجموعة الذهنية" المحيطة، فانتق أعضائها من بين هؤلاء الذين لا

تزعجهم الهزيمة.

"استهداف بيع المجهود"

الإنسان نوعان، نوع يقود والآخر يقاد ولكي تصبح قائداً يتعين عليك في البداية أن تكون تابعاً ذكياً لهؤلاء الذين يقودونك ويتعين عليك أيضاً أن تتصف بالصفات الآتية:

١- الشجاعة المبينة على الثقة بالنفس والفهم للمهمة التي تنهض بها والأهداف التي تقود من أجلها فالقائد الضعيف لا يستطيع أن يصمد طويلاً ليصل إلى الأهداف الصحيحة.

٢- السيطرة على النفس فمن لا يسيطر على نفسه لا يستطيع السيطرة على الآخرين.

٣- العدل يتعين على القائد أن يكون عادلاً ينصف الجميع فيكتسب رضاء الجميع.

٤- الحزم فالقائد الضعيف يتصف بالتردد والتخاذل.

٥- الخطط المحكمة التي تحدد الأهداف وتعمل على تحقيق المآرب.

٦- التفاني والإخلاص في العمل للوصول إلى أحسن النتائج.

٧- الشخصية القوية المحبوبة التي تجلب تعاون الآخرين ومحبتهم.

٨- العطف والفهم فعلى القائد الناجح أن يكون متفهماً لكل من يعمل معه عطوفاً عليه.

٩- يجب أن تكون دقيقاً ملماً بكل صغائر الأمور.

١٠- المقدرة على تحمل المسئولية وتقبلها في أي وقت وكل وقت.

١١- التعاون مع الأتباع والمساعدين حتى يعملوا جميعاً متعاونين.

أنواع الزعامة

الزعامة نوعان نوع تلقائي يقوم بموافقة الآخرين ومساعدتهم والآخر يعتمد على القوة وحدها، والثورات وسقوط الملوك والقواد هي احدي مظاهر فشل القيادة التي تعتمد على القوة، وعلى أبناء المدرسة القديمة التي تنادي بالقوة أن يغيروا من آرائهم فقد أصبحت القوة مرفوض إذا فرضت – والعالم يحتاج إلى قواد لهم الصفات السابقة التي ذكرناها – وأهم الأسباب والصفات التي تلازم القائد الفاشل هي:

١- عدم الدقة وعدم الإلمام بكل التفصيلات.

٢- التكبر، والقائد الفاشل هو من يتعالى على جنوده.

٣- انتظار المكافأة على الأعمال بل على مجرد إبداء الرأي.

٤- الخوف من المنافسة.

٥- ضعف المخيلة وعدم استعمال الذكاء والخيال في ابتكار الخطط وتنفيذها.

٦- الأنانية وإيثار الذات هما ألد الأعداء للقائد الذي يبغي الوصول إلى النجاح.

٧- سوء الطبع وحدته مما يجعل القائد يفقد أتباعه وحبهم.

٨- عدم الإخلاص للأتباع والقضية التي يدافع عنها القائد.

٩- القائد الفاشل هو من يحاول السيطرة على من حوله لا بقوة شخصيته بل

باستعمال سلطته.

١٠- الغرور الذي تبعثه الألقاب التي حازها القائد.

فحاول أن تبعد من نفسك ما قد يوجد فيها من هذه الصفات فالعالم يحتاج إلى قادة في الصحافة والسياسة والطب والمحاماة والتجارة والصناعة، يجب أن تقوم القيادة على الحجة والرضاء وتعاون الأتباع وإلا سقطت.

كيف تعرض خدماتك؟

حلل نفسك جيداً،واستعرض ما تستطيع أن تقدمه وتؤديه ثم أعرض هذه المعلومات في الوقت المناسب والمكان المناسب فمهما كنت موهوباً أو متفوقاً فستلاقي الفشل إذا لم تكن في الوظيفة الملائمة والمؤسسة المناسبة، فالعالم يتسم بالتغير وسيجيء الوقت الذي يصبح فيه أصحاب الأعمال والأجزاء شركاء يعملون في مؤسسة واحدة - وتذكر دائماً أن الروح التي تؤدي بها عملك هي العامل الوحيد الذي يجعل أصحاب الأعمال والرؤساء راضين عن هذا العمل.

وفيما يأتي سنحاول أن نشرح أهم أسباب الفشل:-

١- ضعف العقلية عن الوراثة فإذا كان الفرد من هذا النوع فالوسيلة الوحيدة هي أن يحصل على عقل مسيطر موجه يتكون من مجموعة من الأشخاص ذوي المعلومات والمؤهلات التي ترشحهم للتعاون من أجل نفس الهدف والغاية.

٢- ليس هناك أدنى أمل في النجاح للشخص الذي يحيي بلا هدف يرنو إليه وأحلام يسعى إلى تحقيقها.

٣- نقص التعليم ويمكن التغلب عليه فليست الشهادات والدرجات العلمية

هي التي تحدد قدرة الإنسان ومعرفته.

٤- عدم محاولة الوصول إلى ما فوق المستوى العادي للشخص العادي أي ضعف الطموح.

٥- الفوضى فالنظام يأتي من خلال السيطرة على النفس فإذا كان الإنسان فوضوياً فهو لن يستطيع السيطرة على نفسه.

٦- اعتلال الصحة فالإنسان الذي يهدف إلى النجاح يجب أن يكون ذا صحة جيدة تعاونه على الوصول وينشأ اعتلال الصحة من:- عدم استعمال الأطعمة الصحية، التفكير السيء، والإفراط في الغريزة الجنسية وعدم مراعاة المعيشية الصحية، عدم الاستفادة من الهواء الصحي، سوء التنفس.

٧- الإيحاء الذاتي وترسيب الاعتقاد في الفشل وعدم القدرة على النجاح في نفوس الصغار.

٨- التردد والتأخير فالإنسان الفاشل هو الذي يتردد ويتأخر حتى يصبح الفشل عنواناً له.

٩- عدم الإصرار والمثابرة، والتراجع لظهور أول بوادر الفشل.

١٠- إذا ترك الإنسان من حوله يؤثرون عليه تأثيراً سلبياً فالفشل نهايته..

١١- عدم السيطرة على الغريزة الجنسية والإفراط فيها.

١٢- الاستهتار ومحاولة الكسب بغير عناء أو جهد.

١٣- الضعف والتراجع في اتخاذ القرارات.

١٤- وجود أحد أسباب الخوف.

١٥- الفشل في اختيار الزوج أو الزوجة الملائمة.

١٦- الحرص الشديد الذي يسبب إضاعة الكثير من الفرص.

١٧- عدم العناية باختيار المساعدين والأصدقاء.

١٨- التشاؤم والمحاباة فالتشاؤم أحد مظاهر الخوف والمحاباة أحد مظاهر الظلم.

١٩- الفشل في اختيار الوظيفة الملائمة.

٢٠- عدم التخصص وتركيز المجهود في الوصول إلى هدف واحد.

٢١- الإسراف الذي يدفع إلى الوقوع فريسة للخوف من الفقر.

٢٢- ضعف الحماس وعدم السعي إلى توسيع المدارك والحصول على المزيد من المعرفة.

٢٣- عدم القدرة على التعاون مع الآخرين وانعدام الإخلاص والاتصاف بالخيانة.

٢٤- التخمين بدلاً من التفكير وعدم توافر رأس المال وهو نقطة البدء سواء كان راس المال ثروة أو علماً أو خبرة.

فحاول السيطرة على نفسك والابتعاد عن مواطن الضعف هذه، وحاول أن تتعرف إلى المرحلة التي قطعتها إلى هدفك. ولا تتراجع ولا تسمح للأفكار السوداء أن تدخل إلى ذهنك – وجدد حيويتك وقدرتك على ابتكار الخطط وتنفيذها والإصرار على متابعة العمل حتى نهايته.

أين وكيف يمكنك أن تجد الفرصة لجمع الثروة؟

الآن وبعد أن وضعنا الأسس التي تقود إلى جمع الثروات غالباً نتساءل "أين يمكن للإنسان أن يجد الفرص المواتية لتطبيق هذه الأسس؟"

ومثلاً سنستعرض ميدان الاختراعات لنرى ما قدمته بريطانيا العظمى لأشخاص يبحثون عن الثروات من مدد قصيرة أو طويلة.

وكي نبدأ فلنتذكر جميعاً إننا نعيش في بلد يتمتع فيه الشعب جميعه. الذي يحافظ على مظاهره وكيانه بحريته وحرية أفكاره وآرائه.. وهذا مالا يحدث في أماكن كثيرة في العالم. كما وأن معظمنا لم يتمتع بهذه الحرية وبمزاياها.. ونحن لم نحاول أن نقارن حريتنا الغير مقيدة بالشر بأن التقليدية في بلاد أخرى.

هذا ماعدا فترة الحرب، فإننا نملك حرية الفكر، وحرية الاختيار والتمتع بالتعليم أو الوظيفة، وحرية إيجاد الفرص التي يمكننا إيجادها لأنفسنا. ولنا أيضاً حرية اختيار مكان استقرارنا، وحرية الزواج، وحرية الترحال من قطر إلى آخر. وحرية اختيارنا لطعامنا. وحرية التفكير في المناصب التي تعد أو أعددنا أنفسنا لها وحرية شغلها.

وكما أننا نمتلك أيضاً حريات أخرى، ولكن هذه القائمة السابقة هي أهم ما يثير الانتباه. لأنها تحتوي فرصاً ضخمة، وهذه المزايا للحريات هي كل الضمانات وكل شيء لكل مواطن منحته بريطانيا العظمى لسكانها.

والبريطاني المتوسط يمتلك ضمانات وفرص للملكية ليست موجودة في أي قطر من الأقطار، فمن الممكن له حفظ نقوده في أي بنك علماً بأن هذه النقود ستحمي وستحفظ له حتى يطلبها، وإذا أراد مواطن أن يرحل من قطر إلى قطر أو من بلد إلى أخرى فالمفروض أن يحصل على جواز للمرور، ولكن هنا ليس

المفروض عليه أن يحصل على ذلك!!... فله أن يرحل متى يشاء، ويعود متى أراد. وله أيضاً أن يرحل بواسطة أي وسيلة للمواصلات تتفق مع "قدرته المالية" سواء بالقطار، أو بسيارة خاصة، أو بطائرة.

أما في معظم بلدان أوروبا والشرق، فإنه من الصعب أن يرحل الإنسان بمثل هذه السهولة وهذه التكاليف القليلة التي تتوفر في بريطانيا.

معجزة حققت هذه المميزات

غالباً ما نسمع السياسيون يمتدحون الحرية البريطانية ولكن من النادر أن يحاولوا بحث أصل هذه الحرية ومنشأها.وعندما أجد نفسي مجرداً من حرية الكسب وحرية الارتفاع والارتقاء السريع وبلا أهداف أسعى إليها يتكون لدى الدافع الملح في أن أواجه هذه القوة الغير منظورة المستعصية الفهم التي تعطي لكل مواطن ميزات أكثر وفرصاً كبر للحصول على الثروات لا توجد في أي بلد آخر من بلدان العالم.

وإنني أمتلك الحق في البحث عن أصل وطبيعة ومصدر هذه القوي الغير مرئية، هذا لأني منذ ربع قرن تقريباً أعرف وعرفت من قبل كثيراً من الناس هم المسئولون عن منشأها.

واسم واحد من هؤلاء الذين أسدوا جميلاً إلى الإنسانية هو "رأس المال".

ورأس المال هذا لا يتكون من المال فقط، ولكن من قوى أخرى ضخمة، من مجموعات من الرجال الأذكياء الذين يرسمون الطريق ويضعون الخطط لاستغلال المال لصالح الناس جميعاً، ولكسبهم هم أنفسهم.

وهذه المجموعات تتكون من رجال العلم وعلماء الكيمياء والمخترعون ورجال الأعمال ورجال السياسة، والمحاسبون، والمحامون، والأطباء.. هؤلاء

بالإضافة إليهم كل الرجال والنساء الذين لديهم معلومات ضخمة في محيط الصناعة والأعمال.

وهم الرواد في ميادين العلم، فقد أسسوا الجامعات والمستشفيات والمدارس، ورصفوا الطرق الجيدة، ونشروا الجرائد وشاركوا الحكومات في الجزء الأكبر من ميزانياتها وحاولوا العناية بتقدم شعوبهم.

والمال بدون العقل والتفكير الصحيح يكون خطراً شديداً هذا لأنه من أهم الوسائل لتقدم الشعوب.ومن الصعب جداً أن تقدم وجبة إفطار لعائلة بتكاليف قليلة جداً تتفق مع دخل العائلة ما لم يعمل "رأس المال" المستغل في ذلك على تقديم وإعداد الآلات والسفن والسواعد التي تعمل على تقديم مثل هذا النوع من السلع.

وفكرة بسيطة يمكنك أن تحاول تصورها عن فائدة وعظم خطورة "رأس المال المستغل".. فلكي تحصل على الشاي مثلاً يتعين عليك أن تقوم برحلة إلى الصين أو الهند، وكلاهما له طريق طويل جداً من هذا القطر، وحتى ولو كنت سباحاً ماهراً فإنك ستشعر بالجهد قبل أن تسير عدة أميال!! وهناك مشكلة أخرى فماذا ستستعمله بدلاً من النقود هذا لو كانت عندك القوة أو المقدرة الجثمانية الكافية للسباحة عبر المحيط؟..

أما للحصول على السكر فالمطلوب منك أن تسبح مسافة أخرى أطول إلى "كوبا" حتى ولو وصلت إلى هناك فإنك ستعود بدون "السكر" المطلوب لأن "رأس المال المستغل" مطلوب لإنتاج السكر أولاً من قصب السكر أو البنجر إذن فرأس المال المستغل كفيل وحده بالإضافة إلى "محركيه" بأن ينتج السكر أولاً ثم يأتي لك به حتى مائدتك أينما كان مكانك في البلد الذي تعيش فيه.

أما البيض فإنه يمكنك الحصول عليه من حظيرة الدواجن بالقرب منك ولكن عليك أن تسير مسافة ضخمة شاسعة حتى "أمريكا" كي تحصل علي "عصير التوت"

ثم عندك رحلة بعيدة جداً على الأقدام حتى الأقطار الحارة هذا كي تحصل على رغيفين للخبز!!

أما أثناء فترة الراحة التي ستأخذها فهناك مسافة "قصيرة" للسباحة حتى جزر الهند الغربية كي تلتقط من هناك ثمرتين من الموز – وأثناء عودتك يمكنك أن تعرج على أقرب حقل كي تلتقط بعض الزبدة والقشدة.

وبهذا سيمكن لعائلتك أن تجتمع حول مائدة الإفطار كي تتناول إفطارها الذي "حصلت عليه" ويمكنك أن تنال مقابل عملك هذا ستة بنسات!!!

أما "النقود" أو المال المطلوب لإنشاء السفن والقاطرات اللازمة وأيضاً الآدميين الذين يديرون هذه السفن والقاطرات فإنها تجمع من المبالغ البسيطة جداً التي تدفع في الوجبات الصغيرة مثل ذلك الإفطار الذي يتكلف ستة بنسات، ولو تصورنا المبالغ التي تتجمع من هذه المبالغ الصغيرة فإنها ولا شك ستكون ضخمة فوق مقدرتنا العادية للتصور.. هذا لأنها – أي هذه المبالغ – تزيد على عدة عشرات من مئات الألوف من الجنيهات.

وليس النقل سوى إحدى الأشياء التي تتطلبها الحياة الحديثة في الرأسمالية الانجليزية وقبل أن نعد أي شيء لطرحه في الأسواق، يجب أن ينمو شيء من الأرض أو يصنع شيء ثم يعد للأسواق. وهذا يتكلف عدة آلاف من الجنيهات لإعداده ووضعه في صناديق ويتطلب هذا عدة "سواعد" لعشرات الآلاف من العاملات والعمال.

والسفن والقاطرات لم تنمو من الأرض، بل كانت نتيجة للتفكير الناتج من الشعور بالحاجة التي تتطلبها الحياة الحديثة، وكان هؤلاء الذين تسببوا أو قاموا باختراعها من الأشخاص الذين يؤمنون بالمثل العليا، وبحاجة البشرية لهذه الأشياء التي أتعبوا أنفسهم في اختراعها.. وكانوا يؤمنون أيضاً بأن هذه الأشياء تلزم البشرية، والبشرية في حاجة ماسة إليها..

وهم – مع ذلك – يخرجون بأرباحٍ محترمة..

ولكي أوضح ما قلته واجعله مفهوماً للغاية: أقول إن هؤلاء الرأسماليين هم أنفسهم نفس الأناس الذين سمع بعضنا عن فضائح معينة عنهم. وهم أنفسهم الذين أطلق عليهم بعض السياسيين لقب "ذوي الفضائح".

وأنا بالطبع لا أحاول أن أدافع عن أي مجموعة من الناس أو أقف ضد أي نظام من نظم الاقتصاد، وأنا لا أحاول اتهام السياسيين، كما لا أحاول الثناء وإظهار الفئة المعروفة بالرأسماليين بصورة الملائكة الأبرار، فالغرض الذي حاولت العمل له مخلصاً منذ ربع قرن هو أن أقدم المعرفة المبنية على النظريات الفلسفية لكل من يريد أن يكون لنفسه ثروة خاصة به.

وها أنا ذا أورد هنا بعض قواعد النظام الرأسمالي للمقارنة، ولسببين هامين أيضاً:–

الأول – لهؤلاء الذين يبحثون عن الثراء يجب أن يميزوا ويعدوا أنفسهم النظام الذي يحتمل أن يثروا عن طريقه، مهما كانت درجة هذا الثراء.

والثاني – لتوضيح "الصورة السوداء" التي فرضها علينا بعض السياسيون والديمقراطيون والتي تبين النظام الرأسمالي بصورة "الثعبان السام".

نحن في بلد رأسمالية، وقد نمت وكبرت باستعمال هذا النظام، أما نحن

الذين نتمتع بفوائد هذا النظام، وأيضاً الباحثين عن الثروات فإننا نعلم أنه لا الثروة ولا الفرصة يمكن أن تسنح لنا ما لم يكن النظام الرأسمالي قد حقق أهدافه وفوائده.

ولسنوات ماضية تزيد على العشرين، كان من الشائع بالنسبة لبعض الباحثين السياسيين والقادة من رجال الدين أن يحملوا على جامعي المال وأصحاب الأعمال الكبيرة.

وأصبح الأمر بشكل عام، حتى أننا شهدنا خلال الانهيار التجاري قبل الحرب، تزعزع الثقة التقليدية بين السياسيين والخاصة من رجال الأعمال في الأسس التقليدية التي جعلت من بريطانيا أغنى الدول التجارية على الإطلاق، مما سبب أكبر انهيار تجاري عرفته بريطانيا طيلة حياتها.

وكلف هذا الانهيار ملايين من الموظفين وظائفهم، لأن هذه الوظائف كانت جزء من النظام الصناعي الرأسمالي الذي يكون ميزانيات الدول.

والملاحظات التالية تدافع عن الرأسمالية، ورغماً عن هذا، فأنا لا أستطيع أن أقول أن هذا النظام يمكن أن يكون القوة المسيطرة، ولا أسلم بأن هذا النظام هو الأمثل، ولا أقطع بأن جميع الرأسماليين أناس طيبون.

ستجد القراصنة والانتهازيون بين كبار رجال الأعمال، تماماً كما تجد مثلهم بين أية فئة تهتم بها.. وأنا أثق بالفرص المكافئة في هذا النظام وأعتقد أنه أصلح فلسفة تحقق دوام التقدم، ولكن هذا لا يعني أن تسبب الفرصة التي تتاح لرجل واحد تعاسة الآلاف "بعض القوانين الحكومية تجعل من هذا مستحيلا.." وقانون الغابة سيسود سواء أجبناه أم لا والقوى الأذكى والأكثر توحشاً ستحقق أسرع فائدة في كل الحالات.. ولكننا نستطيع استخدام قانون الغاب لإثارة اهتمام كل

رجل بالقدر الذي نحقق معه احتياجات البشرية، ويتعين علينا أيضاً ألا نترك العنان لمن قد يضرون بنا باستعمال هذا القانون.

ومهما قيل ضد الرأسمالية، فهناك ما قد يقال في صالحها، وما من شك أن أغلب الدول المتقدمة الحرة قد بينت على أسس الرأسمالية، وعلى أية حال فسياسة الرأسمالية والأسس الحرة ستخدمنا جيداً إذا عرفنا كيف نستفيد من حسناتها ونقلل من سوءاتها.

وإذا كنت واحداً من هؤلاء الذين يعتقدون أن الثروة يمكن جمعها بواسطة هؤلاء الذين ينضمون في جماعات ويطالبون بأكبر أجر مقابل أقل وقت للعمل، إذا كنت واحداً من هؤلاء الذين يطالبون "بشيء مقابل لاشيء، فيمكنك أن ترتاح آمناً إلى اعتقادك هذا، ولن يقلقك إنسان لسبب معروف وهو أن هذه البلاد تتمتع بحرية تكفل لكل فرد أن يفكر فيما يسره، وأن يعيش على هواه".

وعلى أية حال، فعليك أن تعلم أن أهم مقومات هذه الحرية التي قد لا يدركها الكثيرون ويفهمها البعض، وبالدرجة الكبرى التي تميزها، أنه ليس من الممكن ولا من المحتمل أن تأتي الثروة بلا مؤثرات، وهناك طريقة واحدة لجمع الثروة وتنميتها، وذلك بإعطاء خدمات مفيدة مقابلها. وليس هناك أسلوب ما قد وضع ليحقق للرجال جمع الثروة بين قوة المجموع، أو بلا إعطاء خدمات نافعة بشكل أو بآخر.

وهناك قاعدة هامة كقانون للاقتصاد، وهي أكثر من عامل مؤثر، إنها القانون الذي يسود أبداً.. لنسمها "مارك" وتذكر هذا الاسم جيداً، فهي أقوى من السياسيين وعجلتهم السياسية، أنها فوق المجاميع وأسفلها وهي لا تخضع أبداً للقادة ليستفيدوا منها فائدة ذاتية في أي أمر... وأكثر من هذا إنها تملك عينا فاحصة كاشفة، وأسلوباً حسابياً ثابتاً، وهي تدخر حساباً عسيراً لهؤلاء

الذين يدخلون ميدان الأعمال ليكسبوا دون أن يعملوا ما يقابل كسبهم، وهي أن عاجلاً أو آجلاً، تطالب كلاً من رجال الأعمال بحساب دقيق.

ومهما تعرضت لأسلوب البريطانيين في فهمهم للحرية، فقد أنتجت بريطانيا مجموعة من الرجال الواعين المحترمين الذين يجعلون من أنفسهم جديرين بقانون الاقتصاد، واستمرار نجاحهم يتوقف على احترامهم لهذا القانون.

وأكثر الذين يعيشون في بريطانيا يحبون هذه البلاد، بنظامها الرأسمالي ومقوماتها جميعاً. والمرء يستطيع أن يجد فيها فرصاً كثيرة لجمع الثروة وإذا كانوا يكرهون بلدهم وتدلل تصرفاتهم وأفعالهم على أنهم لا يحبون هذا القطر، فذلك بالطبع من شأنهم، وإذا كانوا يكرهون بلدهم ونظامها الرأسمالي، وفرصها الواسعة فلديهم حق الإفصاح عن هذه الكراهية، وهناك دائماً بلاد أخرى يستطيع فيها المرء. استعمال قوته للتمتع بالحرية وجمع الثروة، واحترام الفرد ليس بالشيء الهام.

وبريطانيا تحبذ كل الحرية والفرص لأي شخص أمين حتى يتيسر له جمع الثروة، وعندما يخرج المرء للتمتع بالصيد يختار المنطقة الصالحة التي تجعل الصيد مثمراً، وخلال البحث عن الثروة، فنفس الأسلوب هو الذي يتيسر طبيعياً.

وإذا كنت من الباحثين عن الثروة، فلا تبحث عن إمكانيات قطر معين، مواطنوه على درجة كبيرة من الغني – ونساءه وحدهن ينفقن مئات الألوف على الجوارب وأصابع أحمر الشفاه وغيرها من الضروريات. فكر مرتين، أنت يا من تبحث عن الثروة، قبل أن تحاول تدمير النظام الرأسمالي لقطر ينفق مواطنوه الآلاف لبطاقات الدعوة التي تجعلهم يعبرون عن استعمالهم لحريتهم، وإذا كان المال هو ما تبحث عنه، فاهتم في حرص، بقطر ينفق مواطنوه ملايين الجنيهات في شراء التبغ، تذهب دخلاً لشركات تستورده، لتصنع به "الخرمانين"

وأصحاب المزاج.. وعلى أي وجه يجب أن تزيد اهتمامك بقطر بصرف أهله مئات الألوف من الجنيهات في حفلات السينما وينفقون ملايين عديدة على شراء الخمر.. ولا تهرب من قطر يرغب أبناءه، بل يحرصون على بذل ما يزيد على الملايين في مباريات كرة القدم والكريكيت وجوائز الملاكمة.

تذكر كذلك أن هذه هي منافذ البحث عن الثروة، وقليلون هم من يلاحظون ذلك، وتذكر أيضاً أن أعمال الإنتاج والنقل والتجارة المختلفة، تقدم وظائف منتظمة لملايين من الناس الذين يتقاضون ملايين الجنيهات وينفقونها بحرية سواء كانت في الكماليات أو الضروريات.. وعلى وجه الخصوص تذكر أن خلف هذه التجارة الثابتة، قد يجد المجهود الشخصي الفرصة الطيبة لجمع الثروة.. وهنا تهب حريتنا لمساعدتك، ولا شيء يقف في سبيلك، ولا أي فرد يستطيع منعك من اتخاذ طريقك لتبدأ العمل، وإذا تيسر للفرد المران والخبرة كان في إمكانه أن يجمع الثروة في مقادير كبيرة، وعلى هذا، فهنا توجد أنت.. الفرصة قد استسلمت لك، فأخطو إلى المقدمة، وأختر ما تريد وضع خطتك في حيز التنفيذ وتابعها بإلحاح، والرأسمالية البريطانية ستفعل ما بقي، ولك أن تعول كثيراً على أن الرأسمالية البريطانية تعطي كل فرد الفرصة ليستغل مجهوده النافع، وأن يجمع الثروة مقابل خدماته النافعة هذه... والنظام لا ينكر أحداً هذا الحق، ولكنه لا يعد ولا يستطيع أن يعد بشيء مقابل لا شيء، لأن النظام يخضع للقانون الاقتصادي الذي لا يعترف ولا يقر "بالكسب دون البذل".

والطبيعة هي التي وضعت قانون الاقتصاد، وليست هناك محكمة تهبه القوة، إذ هو يستمد قوته من الأوضاع التي تسود، وهو ثابت كالنجوم في السماء يسيره نظام مماثل لهذا الذي يسيرها. وقد يرفض المرء أن يعترف بقانون الاقتصاد. ومن المؤكد أن هذا البلد حر، حيث قد يولد جميع الرجال مشبعين

بكراهية قانون الاقتصاد. ماذا يحدث عندئذ؟!.. حسناً، لا شيء سيحدث حتى يتكاتل عدد كبير من الرجال ويثورون على القانون، ويحملون على ما يريدون بالقوة، وعندئذ تسود الدكتاتورية بقوة منظمة من الحديد والنار.

نحن لم نبلغ مسرح السياسة أبداً في بريطانيا، ولكننا نسمع كل ما نريد أن نعرف عن كيفية سير النظام، وقد يكون من حظنا ألا نطلب معرفة شخصية لمثل هذه الحقيقة الواضحة. وبلا شك فنحن نفضل الاستمرار في التمتع بحريتنا في الكلام، وحريتنا في العمل، وحريتنا في استغلال خدماتنا النافعة مقابل الثروة. وكل خطوة غير طبيعية لجمع الثروة "لبيع الأصوات في الانتخابات" مثلاً تتضح للعيان خلال تعاقب الليل والنهار وعندما يحين الوقت يتعين على الفرد أن يقدم حساباً عسيراً للنظام عن خطواته العملية ويجبره على أن يحمل الجزاء، أو يحمله عنه أبناءه وأحفاده على مر الأجيال..

ونحن، الذين عشنا في الانهيار التجاري فيما قبل الحرب، عندما ساد الخوف واختفى الإخلاص، لا ننسى كيف أفاد قانون الاقتصاد الناس جميعاً، الفقير والغني والضعيف والقوى والكبير والصغير، ونحن لا نريد أن نعاود مثل هذه التجربة.

ولم تكتسب هذه الخبرة في فترة قصيرة، بل هي نتيجة دراسة ربع قرن للطرق التي أخذ بها أكبر الناس نجاحاً وأكثرهم فشلاً أيضاً.

الفصل السابع

اتخاذ الرأي

"إن نقص العزم والتصميم "كان تقريباً على رأس القائمة الثلاثين من الحالات الرئيسية للفشل، ليس هذا مجرد احتمال تلك حقيقة".

وضعف العزيمة، عدو عام يتعين على كل رجل أن يتغلب عليه، وسوف تجد الفرصة الملائمة لاختبار قدرتك على اتخاذ قرار حازم سريع، عندما تفرغ من قراءة هذا الكتاب وتشرع في تنفيذ الخطوات التي نصفها.

ومتابعة مئات الناس الذين أثروا، توضح أن كل واحد منهم يمتلك عادة اتخاذ القرار الحاسم وتغيير هذا القرار ببطء إذا كان يجب أن يغير. والذين فشلوا في تكوين الثروات، يمتلكون – بلا إدراك – عادة الوصول إلى القرارات إذا أمكن في بطء شديد، وتغييرها سريعاً، ومرات عديدة..

وأهم مميزات هنري فورد، قدرته على الوصول إلى القرار النهائي الحاسم سريعاً، وتغييره ببطء إذا رأى أنه في حاجة إلى تغيير.. وهذه الصفة تغلب على هنري فورد و تهبه سمعة كبيرة – ومكنته هذه السمعة من الاستمرار في إنتاج عربات موديل "ت" أقبح موديلات عرفها العالم، على الرغم من أن جميع باحثيه قد استمروا يطالبونه بتغيير هذا الموديل.. ربما تأخر فورد طويلاً في إجراء التغيير، ولكن الجانب الآخر من القصة يروى أن فورد قد كون ثروة ضخمة بسبب عزمه وتصميمه قبل أن يجد أن التغيير ضروري..

وأكثر الناس الذين فشلوا في تكوين الثروات يتركز فشلهم في سماحهم

للآخرين أن يتدخلوا في شئونهم، إنهم يسمحون للصحف، والجيران أن يفكروا من أجلهم وينصحونهم، والنصائح هي أرخص شيء في العالم، فكل امرؤ لديه من النصائح ما يهبه لآخر ممن يتوقعون هذه النصائح، وإذا كنت ممن يتأثرون بالنصح عندما تستقر على قرار، فمن المؤكد أنك لن تفلح على الإطلاق في تحويل رغبتك الخارقة إلى الثروة.. فإذا كنت ممن ينفعلون بنصائح الآخرين، فمعنى هذا أنك لا تملك رغبة على الإطلاق. احتفظ لنفسك برأيك عندما تبدأ في تنفيذ الخطوات المشروحة في هذا الكتاب، بأن تتخذ قرارك الخاص وتسير على هداه.. لا تمنح ثقتك لأحد، فقط ثق بجهازك العقلي، وكن متأكداً أنك تمنح ثقتك لما يتلاءم مع خططك ومشاريعك الخاصة، ويتفق مع أهدافك.

وأقرب الأصدقاء والأقارب لديهم القدرة على التهكم والسخرية والمرح، دون قصد، على حساب المرء، والآلاف من الرجال والنساء يعيشون بمركب نقص طوال حياتهم، فقط لأنهم يعانون من بعض الذين يدمرون ثقتهم في أنفسهم على شكل نصائح أو سخريات.

وأنت تملك عقلاً وذهناً خاصاً بك، فاستعملهما لتتخذ قرارك، وإذا كنت في حاجة إلى حقائق أو معلومات من الآخرين لتساعدك على اتخاذ هذا القرار، كما يحتمل أن تكون في بعض الحالات، اجمع هذه الحقائق والمعلومات في هدوء، دون أن تعلن عن هدفك.

ومن مميزات البشر، أن البعض الذين يملكون معرفة سطحية يحاولون الظهور بأنهم علماء وأسعى المعرفة، والبعض يثرثر كثيراً وينصت قليلاً جداً، فأفتح عينيك وأذنيك جيداً، ومخك مغلقاً إذا كنت على عادة اتخاذ القرار الحازم. فهؤلاء الذين يثرثرون كثيراً، يفعلون أقل كثيراً وإذا تحدثت أكثر مما تنصت، فأنت فقط لا تضيع على نفسك فرص جميع المعرفة النافعة، ولكنت

ستعلن عن هدفك وخططك لهؤلاء الذين سرهم أن يهزموك فقط لأنهم لا يحبونك.

وتذكر أيضاً، انك كلما تحدثت في حضور شخص على جانب من المعرفة، فأنت تعطيه صورة واضحة عن درجتك من المعرفة أو احتياجك إليها، والحكمة تتركز عادة في الصمت والكتمان.. وركز في ذهنك، الحقيقة في أن كل شخص تتعاون معه بحث مثلك تماماً عن الثروة، فإذا تحدثت بحرية عن أهدافك، فقد تدهش عندما تجد أن شخصاً آخر قد سبقك إلى الهدف مستعملاً أفكارك أنت، الأفكار التي تحدثت عنها بلا روية، فأجعل من أهم قراراتك أن تلتزم الصمت وتفتح عينيك وأذنيك.. وقد يساعدك على هذا أن تنسخ العبارة الآتية في حروف ضخمة وتضعها بحيث يتيسر لك أن تراها يومياً:

"قل للعالم ماذا تنتوي أن تفعل، ولكن أفعله أولاً" وهذه الحكمة معناها "الأفعال لا الأقوال – هي التي تحصى غالباً"

حرية الرأي أو الموت في سبيلها

إن قيمة اتخاذ الرأي تتوقف على الشجاعة اللازمة لتحقيقه، والآراء العظيمة التي أفادت في البحث عن الحضارة، حققت باتخاذ مخاطرات كبيرة تحمل غالباً إمكانيات الموت.. فقرار لنكولن بإعلان حقوق الإنسان التي تعطي الحرية لعبيد أمريكا، كان يحمل في طواياه احتمال تقلب آلاف الأصدقاء والسياسيين ضده، وكان يعرف أيضاً إن تنفيذ هذا القرار سوف يسلب حياة آلاف الرجال في المعارك، وقد يسلبه هو نفسه الحياة.. وذلك يتطلب الشجاعة. وقرار سقراط بشرب إناء السم، على أن يترك بحثه عن الحقيقة، كان قرار رجل شجاع، عاش حقيقة منذ آلاف السنين، ليهب الناس حرية التفكير والخطابة.

ونحن في الجزر البريطانية، قد واجهنا تجربة خلال عام ١٢١٥ واتخذنا قراراً بنت عليه حريتنا المعاصرة، عندما أرغم أسقف كنتربري وستيف لانجتون بمساعدة مجلس البارونات الملك جون على إمضاء وثيقة (الماجنا كارتا) تقرير الحرية. كان قراراً خطيراً للانجتون والبارونات. على الرغم من أن قوة مسلحة كانت تحميهم، وإذا قدر لهم الفشل فلم يكن من المقدر أن نحصل على "الماجنا كارتا" أحسن أداة للحرية حتى وقت طويل متأخر، وكان لانجتون يعرف تماماً أن الفشل معناه موته وتشريد أسرته وتلطيخ اسمه بالعار، ولكنه سار في تنفيذ قراره ونجح ليخلد التاريخ اسمه بأحرف من نار، من المحتمل أنه قد اتخذ خطوة قصيرة في طريق الديمقراطية. إلا أنها بالفعل خطوة هامة.

والحقائق التالية التي سنعرضها سوف تعرض لنا قيمة القرارات الحاسمة والرغبة والإرادة ومدى قوتها، هي السر فيما وصلت إليه أمريكا والحرية التي تنعم بها والقوة التي بلغتها.

لقد بدأت القصة في بعض شوارع بوسطن في مارس سنة ١٧٧٠ عندما تحرش الأهالي ببعض الدوريات الانجليزية فأطلقت الدوريات النيران على الأهالي العزل. وكان لهذا الحادث دوياً كبيراً فاجتمع نواب المستعمرات، وقرروا أن يذهب صامويل أدمس إلى الحاكم ليطلب منه انسحاب القوات الانجليزية، وكان لادمس زميل آخر هو جون هانكوك. وانسحبت القوات الانجليزية بالفعل من بوسطن.

وكان هذا الحادث سبباً في سلسلة من القرارات الأخرى التي واجه بها المستعمرون الحاكم الانجليزي، وإلى جوار آدمس وهانكوك بزغت شخصية أخرى، توماس جيفرسون الذي راح ينشر الآراء والقرارات الثورية في ولاية فيرجينيا، ولقد وصمه الإنجليز بالخيانة بعد أن انضم إلى آدمس وهانكوك..

وتزايدت قوة هؤلاء الأحرار حتى أعلنوا ذات يوم عن مؤتمر الإعلان الاستقلال وانتزاع الحرية من غاصبيها.. وكانت الإرادة الحاسمة والقرارات الحازمة هي الطريق الذي انتهى بنيل أمريكا لاستقلالها وحريتها. ونجحت بها أيضاً شركة الصلب الأمريكية إلى أبعد حدود النجاح. بل ما فتئ يستعملها كل من يريد جمع الثروة والوصول إلى المجد والشهرة.

ومن المؤسف أن نجد شبابنا ينقصه الحزم والتصميم، ولعل ذلك يرجع إلى سنوات الصغر، إذ يمارس الفرد حياته الدراسية دون إدراك الهدف معين يسعى إليه.. والشجاعة لازمة لاتخاذ القرارات الحازمة وهي ضرورية جداً لتنفيذها.

الفصل الثامن

المثابرة

كانت المثابرة هي سلاح كل من هنري فورد وكارينجي وركفلر وأديسمون إلى الوصول إلى أغراضهم وتحقيق تلك الثروات الضخمة التي كونوها. المثابرة، ضرورية للإنسان إذا ما أراد أن يحول رغبته إلى حقائق وأفعال.. وإذا كنت تريد الاستفادة من هذا الكتاب فتسلح بالمثابرة والرغبة والإرادة القوية. وتذكر دائماً أن نقطة البدء هي الرغبة، فإذا ضعفت كانت الحرارة الناتجة عنها ضعيفة وبالتالي كان إنتاجك أضعف، وإذا شعرت بأن إنتاجك ضعيف فأشعل المزيد من الرغبة. وأحط نفسك بمجموعة من الأشخاص تكون بمثابة العقل المسيطر وبذلك تتيسر لك المثابرة.

والمثابرة حالة من حالات العقل يمكن خلقها والسيطرة عليها وتوجيهها وهي مبنية على بعض الأسباب منها:

١- الهدف المرسوم: إذ يجب أن يعرف الإنسان هدفه الذي يعمل من أجله.

٢- الرغبة: فبالرغبة القوية المشتعلة يمكن الحصول على المثابرة والقدرة.

٣- الاعتماد على النفس: يجب أن يعتمد الإنسان كلية على نفسه. وبالطبع يمكنه تقبل مساعدة الآخرين وعليك أن تعيد قراءة فصل "الإيحاء الذاتي".

٤- القرارات والخطط الحاسمة: على المرء أن يضع الخطط المرسومة التي يعمل بها على تحقيق غايته.

٥- المعرفة: مكتسبة كانت أو عملية نتيجة المشاهدات والتجارب فهي السبيل

إذ أن الحدث والتخمين يقبران المثابرة والإلحاح.

٦- التعاون: فبتعاونك مع الآخرين تحقق المزيد من القوة والمعرفة والخبرة.

٧- قوة الإرادة: يجب على الفرد أن يركز فكره لتحقيق أهدافه التي رسمها ويعمل من أجلها.

٨- التعود: أن المثابرة تصبح عادة في الفرد إذا ما واظب على تنميتها وتقويتها والخوف هو أقوى أعدائها وتنمية الشجاعة والأخذ بها تقهر الخوف.

فحاول أن تحصل على ما ينقصك من هذه الأشياء واعمل على تنميتها في نفسك فهي الطريق الوحيد إلى تحقيق آمالك ورغباتك.ومن أهم مظاهر ضعف المثابرة ما يرقد في العقل الباطن ويقف في طريق الفرد إلى هدنه ما يلي:

١- الفشل في تحقيق الغايات والأهداف التي يسعى إليها المرء.

٢- التردد والتأخير بلا سبب قوي، واختلاق المعاذير والأسباب لتعليل ذلك.

٣- عدم الاهتمام بالحصول على المزيد من المعرفة.

٤- الهرب من الواقع ومحاولة التسويف بدلاً من مجابهة الحقائق واختلاق الأسباب لذلك.

٥- القلق والشكوى دون محاولة جديدة لتلافي أسباب هذه الشكوى.

٦- الاستهتار وعدم المبالاة.

٧- لوم الفرد للآخرين ومحاولة تحميلهم تبعات أخطائه.

٨- ضعف الرغبة وعدم اختيار الدوافع القوية الجيدة.

٩- الانسحاب عندما تلوح أول بادرة من بوادر الفشل.

١٠- العمل بلا هدف معين وبلا توافر الخطط المرسومة.

١١- تضييع الفرص وعدم استغلالها.

١٢- التمني والترجي دون استعمال الإرادة للحصول على ما تريد.

١٣- عدم الاستجابة للطموح والخنوع إلى الفقر والبؤس.

١٤- محاولة الوصول إلى الهدف بلا تعب "كالمقامرة مثلا".

١٥- الخوف من النقد.

والخوف من نقد الآخرين لنا وسخريتهم من أعمالنا يقف حجر عثرة في سبيلنا، وهو ألد الأعداء التي تقف في وجه المثابرة والجهد والأمل.

وهناك أربع وسائل التنمية المثابرة، لا تحتاج إلى علم غزير أو ذكاء خارق يقدر احتياجها إلى الصبر والوقت:

١- هدف ثابت تعززه رغبة جامحة.

٢- خطة محكمة تسندها أعمال قوية لتحقيقها.

٣- عدم تشجيع الأفكار السلبية المظلمة الهادمة.

٤- التعاون من الآخرين والعمل معهم على تحقيق هدف واحد.

تلك هي الخطوات التي تقود إلى الحصول على المجد والثروة، وتجعل الإنسان يتغلب على الخوف والتخاذل وعدم المبالاة والاستهتار، كما تحمله مسيطراً متفوقاً.. وقد تابعت هذا العنصر الهام في حياة الكثيرين من عظماء الرجال كأديسون وفورد، وانتهيت إلى أن المثابرة مدعمة بالإيمان والإرادة والأمل هي الطريق الوحيد إلى النجاح.

الفصل التاسع

قوة العقل المسيطر

القوة والمقدرة ضرورة يجب توافرها في الشخص الذي يبغى الوصول إلى النجاح، فالخطط والأفكار تصبح عديمة الفائدة إذا لم توجد المقدرة والقوة لتحقيقها. وفي هذا الجزء من الكتاب سنشرح الوسائل التي تمكن الفرد من الحصول على القوة والمقدرة. والقوة يمكن تعريفها بالمقدرة أو المعرفة التي تؤدي بالشخص إلى القدرة على تحقيق آماله وتحويل رغبته إلى حقيقة واقعة. والقوة هنا معناها المقدرة على التعاون مع الآخرين للعمل على تحقيق غاية واحدة ويمكن الحصول على تلك القوة بالتآلف والتعاون بين اثنين أو أكثر يعملون على تحقيق هدف مشترك والوصول إليه والقوة لازمة للوصول إلى الثروة، ثم هي ضرورية للاحتفاظ بهذه الثروة إذا ما أمكن الحصول عليها، ولنتبين الآن كيفية الحصول على القوة. فإذا كانت القوة كما وجدنا أنها تعاون مصادر المعرفة على العمل إذن فلنحاول أن نختبر تلك المصادر نفسها.

١- **الذكاء المطلق:** أي الذكاء الذي لا يقف في وجهه حدود ولا يعرف معنى للنهاية وقد سبق أن شرح في أحد فصول الكتاب السابقة فالذكاء المطلق والمخيلة الخالقة إحدى الوسائل للحصول على هذه المقدرة.

٢- **الخبرة المتزايدة:** وأعني بها تلك الخبرة والمشاهدات التي تصلنا خلال الحياة ويصلنا جزء كبير منها أثناء التعليم حيث نحصلها منسقة منظمة في شكل دروس وعلوم.

٣- **البحث والتجارب:** بمداومة القراءة والاطلاع تستطيع الحصول على الكثير من الحقائق التي يصل إليها العلم وهذا أحد المصادر التي يجب الرجوع إليها إذا ما أعوزتنا الخبرة وهنا أيضاً تظهر فائدة المخيلة الخالقة.

المعرفة إذن يمكن الحصول عليها من أحد تلك المصادر السابقة ثم تحويلها إلى قوة ومقدرة نضعها في هيئة خطط وأفكار ثم نصورها خلال أفعال وأعمال. وباختبار هذه المصادر السابقة سوف تزول جميع الصعاب التي قد تصادف الفرد إذا ما كان يعتمد على مجهوده وحده للحصول على القوة والمقدرة ثم إصدارها في هيئة خطط وأعمال، فإذا كانت خططه وأفكاره متصلة بالجميع معبرة عن أفكارهم وأمانيهم فسوف يجد أن من السهولة والتأثير عليهم والحصول على معونتهم حتى قبل أن يبث فيهم العامل الأساسي للمقدرة.

استخدام الفكر المسيطر في الحصول على القدرة

يمكن تعريف الفكر المسيطر بأنه التعاون بين فردين أو أكثر وبذلهم المعرفة والجهد لتحقيق غاية واحدة. ولا يمكن للفرد الحصول على القوة إلا باستخدام العقل وقد سبق أن شرح في أحد الفصول السابقة كيفية خلق الأفكار التي تسهل للرغبة الطريق إلى الظهور والتحقيق. فإذا ما عملت بتلك التعليمات وعالجتها بذكائك وقارنت بين الطرق والوسائل التي يجب أن تتبعها فإنك ستجد نفسك تلقائياً في طريقك إلى هدفك بلا وعي. لذا يجب أن تفهم جيداً الظروف والملابسات التي قد تمر بك والتي يمكنك إذا استعملت عقلك جيداً أن تستفيد منها وتستعين بها للحصول على القوة الكافية لتحقيق غايتك.

وسوف نشرح هنا المقومات التي يتكون منها العقل المسيطر وهي اثنتان:

العامل الأول – يأتي من المجتمع المحيط بالمرء ويمكن لأي شخص الحصول

عليه إذا ما أحاط نفسه بمجموعة من الناس يبذلون له النصح ويمدونه بالمعرفة والتعاون والمساعدة. وهذا النوع من الاتحاد كان تقريباً أساس جمع كل الثروات، وفهمك لهذه الحقيقة سوف يقرر مصير أفكارك. والعامل الثاني أصعب من العامل الأول بكثير إذا ما أردت الحصول عليه إذ إنه يرتبط كثيراً بالناحية الروحية للإنسان وقد تستطيع أن تخرج بملاحظة مشابهة من الحقيقة التالية:

"إذا ما اتصل عقلان اتصالاً وثيقاً فإنهما دائماً يخلقان قوة ثالثة خفية يمكن تشبيهها بعقل ثالث".

ويجب أن نتذكر دائماً تلك الحقيقة وهي إنه يوجد في العالم كله عاملان هما المعروفان فقط وهما القوة والمادة، ومن المعروف أن المادة يمكن تجزئتها إلى وحدات وذرات وإلكترونات، وهناك وحدات يمكن تقسيمها وفصلها وتحليلها وتوجد وحدات من القوة بنفس الشكل أيضاً. والعقل الإنساني شكل من أشكال القوة وعامل آخر طبيعي روحاني..

فعندما يتفق عقلان وتعمل عقليتان في تعاون وإخلاص فإن وحدات القوة الروحية لكل من العقلين تكون مظهراً من التضامن أو التقارب الذي يحتل إحدى صور العقل الروحية.

وأول من لفت نظري إلى عوامل العقل المسيطر هو أندرو كارنيجي منذ أكثر من ٢٥ عاماً وكان لهذا الاكتشاف الأثر في اختياري لعملي.

وكانت القوة أو المجموعة التي تكون العقل المسيطر لكارنيجي تتكون من حوالي ٥٠ رجلاً أحاط نفسه بهم للعمل من أجل الهدف المرسوم وهو صناعة الصلب ووضع ثروته كلها لخدمة هذه القوة التي تكون عقله المسيطر.

وإذا ما بحثت في حياة هؤلاء الذين نجحوا في تكوين الثروات فستجدهم

جميعاً سواء كانوا واعين أو غير واعين، أقول ستجدهم جميعاً قد استخدموا العقول واعني بها العامل الذي يمكن الحصول عليه بمساعدة الآخرين وتعاونهم والقوة لا يمكن تحقيقها إلا عن هذا الطريق وحده.

والقوة هي ذلك المركز الذي توزع فيه الطبيعة الدافع إلى جميع الكائنات وبإحدى طرق الطبيعة الغامضة تحول تلك القوة إلى مادة تحتوي على القدرة والدافع للحياة. وعقل الإنسان هو ذلك المركز الذي توزع منه القوة وهو يشبه كثيراً البطارية الكهربائية فهي التي تمتص تلك القوة من الأثير ثم تحولها إلى مادة في شكل أفكار وأعمال. ومن البديهي إذا عملت مجموعة من البطاريات معاً فإنها تعطي قوة أكبر.

ومن الطبيعي أنه إذا عمل أكثر من عقل واحد في تآخي وتعاون من أجل غاية واحدة فمن الطبيعي إنهما سينتجان من القوة العقلية والفكرية أكثر مما ينتجه عقل واحد يعمل بمفرده. ومن تلك الظاهرة الطبيعية نستطيع أن نرى بوضوح كيف أن العقل يستطيع أن يحصل على تلك القوة إذا ما كان محاطاً بمجموعة من العقليات المساعدة المتعاونة.

وتأتي هنا حقيقة أخرى سوف تقرب من أذهاننا ماهية الناحية الروحية العقل. وهي إنه إذا عملت مجموعة من العقول في تعاون وتآخي فإن القوة الكبيرة التي سوف تنتجها هذه العقول مجتمعة تصبح في متناول كل عقل على حدة، أي أن كل فرد من هذه الجماعة التي تعمل معاً سيكتسب القوة التي أنتجتها جميع هذه العقليات مجتمعة.

ومن الحقائق المعروفة أن هنري فورد قد بدأ مستقبله وهو يعاني الكثير من النقص في نواحي كثيرة كالتعليم والمال وما كان فيه من بؤس وشقاء غير أنه استطاع في أقل من عشر سنوات أن يعوض هذا النقص وفي أقل من ربع قرن

أصبح من أغنى أغنياء العالم. فإذا تذكرنا أن نجاح فورد بدأ يظهر ويتشكل بعد أن أصبح صديقاً حميماً لتوماس إديسون فإن هذا يوضح لنا مدى تأثير العقول كل في الآخر وإلى أي مدى يستطيع هذا التأثير أن يقود هذه العقول. ثم نجد أيضاً أن أعظم الأعمال التي قام بها فورد كانت عقب العلاقات التي نشأت بينه وبين هارفي فايرستون وجون باروجس ولوثر بارنيك وكل منهم كان يتمتع بقوة عقلية فائقة. استطعنا أن نتبين الآن كيف يمكن الحصول على القوة بواسطة الصداقات والعمل في تعاون وتآخي من أجل هدف واحد.

وليس هناك شك في أن هنري فورد يعتبر واحداً من أحسن رجال الأعمال ذوو الخبرة في العمل والصناعة ومرجع هذا إلى الصلات والصداقات الوثيقة التي كانت تقوم بينه وبين الكثيرين من النوابغ ممن أشرت إليهم وهذا يسهل لنا تفهم هذه الحقيقة: "أن الإنسان ينتفع من الطبيعة والعادات والقوة التي تنتجها العقول التي يتعاون ويعمل معها في تآخي وتآلف. فقد أبعد هنري فورد عن نفسه الفقر والنقص الذي كان يعانيه عندما عمل في تعاون مع تلك العقليات التي استفادت منها عقليته وانتفعت بمواهب أصحابها وما ينتجونه من قوة فكرية. فبتعاونه مع إديسون وبارنيك وباروجس وفايرستون استطاع أن يستفيد من الخبرة والمعرفة والقوة العقلية لهؤلاء الأربعة مستعيناً بالأساليب التي شرحناها في هذا الكتاب للحصول على المقدرة والقوة لتنفيذ أفكاره ومشروعاته. ويمكنك الاستفادة أنت أيضاً من هذا الشرح الذي يبسط طريقة الحصول على العوامل الرئيسية للقوة الذهنية.

وقد استخدم هذه المبادئ وهذه القوة جميع القادة والمفكرين في الماضي والحاضر ويمكن الحصول على بعض الأمثلة إذا ما نظرنا إلى حياة السيد المسيح أو النبي "صلعم" أو بودها أو أي فرد من قادة الفكر والعقائد.

وقد استعان جميع المصلحين بهذه العناصر لتحقيق مبادئهم وآمالهم. وربما يكون شارلز ديكنز قد استخدم هذا السلاح عن غير قصد للسخرية وإظهار عدم جدوى بعض النظام القانوني في انجلترا ثم نجح في إدخال بعض الإصلاحات عليه. ومن البديهي أن توماس هود، سار في نفس الطريق عندما كتب (أنشودة القميص) وقد انتفعت هاريت بيتشر بقصد أو عن غير قصد بهذا السلاح عندما كتبت قصتها " كوخ العم توم" التي ساعدت الملونين على التحرر والخلاص من الرق في أمريكا.

وهذا هو دائماً ذلك العامل الذي يحقق تلك الأعمال العظيمة والذي يحول حياتنا الجافة إلى حياة حقيقية سعيدة.

وجميع رجال الأعمال يعرفون جيداً الصعوبة التي يلاقونها للحصول على موظفين للعمل والتعاون في روح من المحبة والتآخي وما إليهما. لذا نجد دائماً أن التفكير المشترك والقوى العقلية المتحدة تأتي دائماً على رأس القائمة التي تشرح لنا مصادر القوة. فعندما يعمل عقلان في تآلف وتعاون من أجل غاية واحدة فهما يستعينان بأكبر مصادر القوة ويضعان أيديهما على أكثر منابعها خصوبة وهذا هو المنبع الذي يلجأ إليه النوابغ والقادة والعظماء سواء عن قصد أو بلا قصد، بوعي أو بلا وعي، فهم غالباً يتلمسون تلك المصادر أما المصدرين الآخرين الذي يمكن الحصول منهما على المعرفة اللازمة للحصول على القوة فلا يمكن الوقوف دائماً بهما أو الاعتماد عليهما، كحواس الإنسان الخمس تماماً، لا يمكن الوثوق بها دائماً. غير أن التفكير المشترك والذكاء الذي يصدر نتيجة للتعاون لا يخطئ أبداً وسوف نشرح في بعض الفصول الأخرى من هذا الكتاب الطرق والوسائل التي يمكن بها الحصول على أسهل الطرق العملية للذكاء الخالق.

وليس هذا بدرس في العقيدة ولن يتعرض هذا الكتاب من بعيد أو قريب لعقيدة أي إنسان وإنما وضع هذا الكتاب ليساعد القارئ على تحويل الرغبة الصادقة إلى ما يوازيها من ثروة ونجاح فاقرأ وفكر وتأمل وأنت تقرأ وسريعاً سوف تستطيع أن تلم بجميع الدقائق وتفهم مراميها.

ويمكن تشبيه الثروة بالغانية أو المرأة التي قد يصعب على المرء الوصول إليها إلا عن طريق وسائل خاصة. وتلك التي قد تستعمل للوصول إلى الثروة تشبه كثيراً، الوسائل التي قد يستعملها العاشق للوصول إلى حبيبته. لذا نجد أن القوة المستعملة في الوصول إلى المرأة كتلك المستعملة في الوصول إلى الثروة. لذا يجب أن تمتزج وتختلط بالإيمان والرغبة والإلحاح في السعي إليها ويجب أن يوضع هذا جميعه في شكل خطة تخرج إلى حيز الوجود في هيئة عمل و فعل.

وعندما تأتي الثروة،فهي تأتي إلى الشخص الذي عمل على الحصول عليها وكأنها نهر ينساب من أعلى جبل فتأتي مندفعة وبلا توقف غير أن هذا النهر يعترضه تياران، أحدهما يتصل بالذين يسيرون به إلى شاطئ الثروة والسعادة والآخر يسير في اتجاه عكسي يحمل أولئك التعساء الذين اعترضوا طريقه،ولم يستطيعوا الخروج منه أو الابتعاد عنه فهو يحملهم بعيداً معه ليلقي بهم فوق صخور الألم ووسط دوامات الشقاء.

وجميع من وصلوا إلى تكوين الثروات قد استطاعوا أن يحسوا ذلك النهر ويشعروا به، فالتيار الذي يحمل إلى السعادة ما هو إلا الشعور المتفائل أي الشعور الموجب أما التيار الآخر الذي يؤدي إلى الشقاء فهو ذلك الشعور السلبي "المتشائم" وهذا يعطي للقارئ فكرة هامة إذا ما كان في طريقه إلى اعتراض تيارات النهر العظيم. فإذا كنت فعلاً في ذلك النهر وكنت مع التيار المعتاد إذن فحاول أن تستفيد من هذه الحقائق لكي تخرج وتنتشل نفسك حتى

تصل إلى التيار الآخر الذي قد يحملك إلى السعادة وليست القراءة وإصدار الحكم بكافيين لتحقيق ذلك بل يجب العمل فعلاً على تطبيق تلك النظريات والحقائق.

وقد تهيأت للكثيرين فرصة المقارنة بين التيارين فربما كانوا مع التيار الموجب ثم أتت الحرب وألقت بالملايين في أحضان تيارات الشقاء فاخذوا يقاومون في خوف ويأس علهم يسترجعون تيارهم الحبيب فإلى هؤلاء الملايين نهدي كتابنا هذا عسى أن يستطيع أن يقودهم أو يسهل لهم الطريق كي يقودوا أنفسهم إلى تيارات السعادة.

فالفقر والثراء كثيراً يملأ بيوت البعض، والفقر والبؤس لا يحتاجا إلى خطط للحصول عليهما، إذ لهما قوتهما وجرأتهما أما السعادة والثروة فهي خجولة دائماً يجب إغرائها واجتذابها والسعي إليها.

وأي شخص يستطيع أن يحلم بالثروة وأن يتمنى السعادة، ولكن قلائل هم الذين يعرفون أن الرغبة والخطط التي تهدف إلى تحقيقها هما الطريق الوحيد للوصول إليها.

الفصل العاشر

العاطفة

اصطلح على أن العاطفة الجنسية هي حالة يكون العقل فيها مرحلة خاصة. وبالطبع يكون للجسد تأثر كبير عليه، والعاطفة الجنسية تحتوي على صفات بانية ثلاث تعمل من أجل البقاء:

١- بقاء الجنس البشري.

٢- الثمن الذي يدفعه الجسد للاحتفاظ بحيويته وسلامته.

٣- تحويل الخمول والمواهب العادية إلى نوع من الذكاء والعبقرية.

وتلك الطريقة التي يتم بها تحويل هذه العواطف أعني بها التأثير الجنسي على العواطف وتحويلها إلى أفكار تبدو سهلة.

فالرغبة الجنسية هي أقوى رغبات البشر جميعاً. فإذا ما قادتهم هذه الرغبة أو قامت بدفعهم فإنهم يقومون بخلق مخيلة قوية وشجاعة وإرادة قوية وإلحاح في طلب ما يراد وقابلية خالقة، جميع هذه الأشياء تأتيهم خلال دوافع الرغبة الجنسية وقد لا يستطيعوا الحصول عليها بأي طريق آخر.

ونحن نلاحظ مدى قوة هذه العاطفة وضعف الإنسان أمامها حتى أنه قد يخاطر بحياته أو بسمعته لإرضاء رغبته. فإذا ما أحسن التصرف في هذه الطاقة العظيمة وأحسن توجيهها أمكنه استغلالها في خلق جميع الصفات السابقة وفي قوة خالقة يمكن استغلالها في الفن والأدب أو أي شيء آخر كمحاولة الوصول

إلى الثروة – وتحويل هذه العاطفة إلى قوة يمكن الاستفادة منها يحتاج إلى إرادة قوية غير أن النتائج التي قد يصل إليها الإنسان تغرى بالمحاولة وبذل المجهود، والرغبة في التعبير عن الشعور الجنسي طبيعية وموجودة في الإنسان ويجب عدم إهمالها أو كبتها ولكن يجب التصرف فيها ومعالجتها بحكمة وإعطائها فرصة الخروج والتعبير عن نفسها حتى تصبح ذات فائدة للإنسان. أما إذا أهملت أو حاولنا كبتها فسوف تجد هي لنفسها طريقها إلى الخروج. فهي كالنهر قد يمكن حجز مائه، ولكن سوف يأتي اليوم الذي يتسرب فيه هذا الماء فإذا لم تستطع أن تستخدم هذه العاطفة وهذه القوة وجعلناها تعبر عن نفسها في أي صورة أو شكل يعمل من أجل صالح الإنسان، أما إذا عجزنا عن استخدامها على هذه الصورة وحاولنا حجزها فكما يحدث لمياه النهر سوف تجد لنفسها طريقاً للخروج والتسرب والضياع.

حقاً أنه محظوظ ذلك الشخص الذي استطاع أن ينظم ويوجه عاطفته الجنسية ويحولها إلى قوة ذهنية خالقة فإنه يكون قد رفع نفسه إلى مصاف العباقرة وقد أثبت البحث العلمي هذه الحقائق. وهذا ما قاله العلم عن هذه القوة.

١– دائماً نجد أن الرجال الذين حققوا أعمالاً عظيمة يتمتعون بعاطفة جنسية قوية، فهموا جيداً معنى تحويلها إلى قوى ودوافع مفيدة.

٢– نجد دائماً أن جميع الرجال الذين وصلوا إلى المجد والثراء أو تحقيق عمل فني بديع أو الوصول إلى مكانة عالية في الأدب أو الصناعة، نجد دائماً أن وراء كل منهم امرأة تعطيه من الحافز والقوة الكفاية لتحويل هذه العاطفة إلى تلك القوة التي تفعل المستحيلات.

والبحث الذي استقينا منه هذه الحقائق قد عالج هذا الأمر بعناية ودقة

ورجع في بحثه إلى الوراء أكثر من ٢٠٠٠ سنة وراجع جميع الحقائق التاريخية، وقد استطاع أن يصل إلى نتيجة هي أن معظم الرجال والنساء الذين أتوا أعمالاً عظيمة كانوا دائماً يتمتعون بغريزة جنسية قوية..

والشعور الجنسي شعور قوي لا يقاوم ولا يوجد أحد ما يستطيع مقاومته أو تجاهله. والإنسان إذا ما قاده هذا الشعور يصبح موهوباً يمتلك قوة خالقة وقدرة للقيام بأي عمل عظيم، فإذا ما تأملت هذه الحقائق استطعت أن تفهم كيف أن تحويل العاطفة الجنسية قد يقودك إلى القمة والعظمة. فالغريزة الجنسية تحتوي على سر القابلية الخالقة أو القابلية للعمل والإنتاج والخلق. فأنت إذا ما عطلت الخلايا والأعضاء الجنسية في إنسان ما أو حيوان فكأنك قد أوقفت منابع القوة والقدرة على العمل والإنتاج وللتأكد من ذلك لاحظ ما قد يحدث إلى الثور مثلاً إذا ما أزلت أعضاءه التناسلية فإنه يصبح تماماً كالبقرة في طباعه وهدوئه. فالتغيير الذي يطرأ على الإنسان أو الحيوان سواء ذكراً كان أو أنثى، هذا التغيير يسلبه القوة والرغبة في الكفاح والعمل.

القوى العشر التي تعطي الدافع

يحتاج إلى دوافع وحوافز تهيئه حتى يكون في حالة العمل والإنتاج والحماس وأقوى هذه الدوافع هي:

١- الرغبة في التعبير عن الغريزة الجنسية.

٢- الحب.

٣- الرغبة المشتعلة في الحصول على الشهرة أو القوة أو الثروة.

٤- الموسيقى.

٥- الصداقة سواء أكانت مع شخص من نفس الجنس أو من الجنس الآخر.

٦- التعاون بين عقيلتين أو أكثر يعملان في تعاون وتآخي من أجل هدف واحد.

٧- الاشتراك في الأحاسيس أو الشعور كالأفراد الذين يعانون نفس المتاعب ويلاقون اضطهاداً مشتركاً.

٨- الإيحاء النفسي.

٩- الخوف.

١٠- الكحول والمخدرات.

والرغبة في التعبير عن الشعور الجنسي تأتي في مقدمة جميع هذه الحوافز والدوافع فهي التي توقظ العقل وتعطيه القدرة التي تدفعه إلى العمل أو هي المفتاح الذي يدير عجلة الحركة والعمل أما الدوافع الأخرى التي ذكرناها فثمانية منها طبيعية بينما اثنان هما فقط الغير طبيعيتين وضارتين في الوقت نفسه. وقد ذكرناهما فقط لنستطيع إحصاء المصادر التي يمكن الحصول منها على الدوافع التي تعطي العقل القوة على العمل وهذه القائمة السابقة تبين بوضوح كيف أن الشعور الجنسي هو أقوى الدوافع وأعظم حافز يدفع العقل إلى العمل. وها نحن نري كيف أن هذه المقارنة لازمة كي نعرف أن تحويل الشعور الجنسي إلى قوي تدفع العقل إلى العمل قد ينقلك إلى مصاف العظماء والنوابغ. ودعنا نعرف ما هو النابغة.

يقول البعض أن النابغة هو إنسان ذو شعر أشعث ويأكل أطعمة غريبة ويحيا بمفرده ويكون هدفاً للسخرية والنكات ويوجد تعريف أفضل وهو أنه الإنسان الذي استطاع أن يكتشف حقيقة استخدام العقل في الحصول على

أفكار غير محدودة والتقاط ذبذبات فكرية أكثر وأبعد مدى من العقل العادي فبهذا استطاع أن يصل إلى مصادر من المعرفة وحقائق لا يستطيع العقل العادي. أن يصل إليها.

وقد يتساءل البعض إذن ما هي الطريقة التي نستطيع بها الوصول إلى تلك المصادر من المعرفة التي لا يستطيع أن يصل إليها العقل العادي؟

ثم قد يعود فيتساءل هل توجد مصادر معينة معروفة فقط للعقول الفائقة أي عقول النوابغ. فإذا وجدت فما هي وما كيفية الوصول إليها؟

وسوف نشرح بعض الحقائق الهامة ونعطي بعض الأدلة والبراهين التي سيكون فيها ما يكفي للإجابة على هذه الأسئلة.

العبقرية تنمو عن طريق الحاسة السادسة

وحقيقة الحاسة السادسة واضحة وسهلة فهي المخيلة الخالقة أو التصوير الفكري أو الابتكار وأغلب الناس قد لا يستعملونها طيلة حياتهم أو ربما يستعملونها عن طريق المصادفة وقلائل هم الذين يستعملونها عن قصد ولغرض معين، لخلق أفكار جديدة وهؤلاء الذين يستعملونها عن قصد ويستغلونها في الابتكار، هؤلاء هم ما نسميهم بالعباقرة. فهذه الحاسة هي الصلة الوحيدة بين العقل الإنساني المحدود وبين المخيلة التي لا يقف في طريقها حدود ولا تعرف معنى النهاية. لذا ترى كيف أن جميع الأعمال العظيمة التي حققت والعقائد الجديدة التي ابتكرت والاختراعات العلمية التي اكتشفت إنما هي نتيجة تلك الحاسة الخالقة. فإذا ما انتابت الإنسان فكرة طارئة فهي دائماً تأتي من واحد من المصادر الآتية:-

١- الذكاء الطلق والمخيلة الخالقة.

٢- العقل الباطن الذي يختزن جميع الملاحظات أو الحوادث التي قد تصله خلال الحواس الأخرى للإنسان.

٣- الأفكار التي قد يصورها عقل آخر.

٤- من العقل الباطن لأي شخص آخر، قد يكون مختزناً لمثل هذه الأفكار.

ولا يوجد آية مصادر أخرى قد يستوحي منها مثل هذه الأفكار أو تعطينا ما نسميه بالفكرة الطارئة.

والمخيلة الخالقة تكون في أوج نشاطها إذا ما كان هناك حافز يغذيها أو دافع من تلك الدوافع التي سبق أن ذكرناها. فإذا كانت حركة العقل ونشاطه نتيجة لواحد أو أكثر من هذه الدوافع العشرة فإنها تخلق بالعقل آفاقاً جديدة فوق مستوى التفكير العادي وتعطيه فرصة الحصول على أفكار فائقة لا يمكن الحصول عليها خلال التفكير العادي.

والإنسان إذا ما ارتفع إلى تلك المرتبة من التفكير فكأنه يستقل طائرة ترتفع به في آفاق جديدة لا يحدها أفق كالذي كان يحد بصره وهو على الأرض، يصبح الإنسان تماماً في مستوى ذهني عال لا تحده آفاق أو عقبات كالتي تصادفنا في حياتنا اليومية من صعاب في العيش ومتاعب في الحياة إذا ما كان الإنسان في مستوى تفكير عادي. وهكذا نعطي الفرصة ونمهد الطريق لأفكارنا حتى تصل إلى تلك الآفاق الجديدة ونصبح مهيئين لتقبل الأفكار التي قد لا يستطيع التفكير العادي الحصول عليها وهكذا نرى أن الحاسة السادسة هي التي تخلق النوابغ وتقرر إذا ما كان الإنسان سيصبح فرداً عادياً أو ينتقل إلى ذلك المستوى الرفيع من الفكر. وكلما استعمل الإنسان هذه الحاسة وأكثر من استخدامها كلما نشطت وزادت قوتها وحدتها ولا يمكن الحصول على هذه

الحاسة إلا بواسطتنا نحن فقط وذلك الشيء الذي تطلق عليه الضمير إنما يعمل كحلية وعن طريق هذه الحاسة فقط.

وجميع الكتاب والفنانين والموسيقيين والشعراء إنما وصلوا إلى المجد لاعتمادهم على هذه الحاسة وعلى المخيلة الخالقة واستمعوا إلى ذلك الهاتف الداخلي الذي يوحي إلى عقلهم بتلك الأفكار العظيمة والذي يسميه البعض بالفكرة الطارئة.

ويوجد أحد الخطباء العظام الذي كثيراً ما كان يغلق عينيه ويستعين بمخيلته الخالقة لإستيحاء وجلب الأفكار وعندما سئل عن سبب إغلاق عينيه قال: إنني إنما أفعل ذلك حتى أستطيع أن أتكلم خلال تلك الأفكار التي تأتي من الداخل وتوحي إلى بها مخيلتي وعقلي الباطن.

وهناك آخر ويعتبر من أعظم رجال المال والأعمال وعندما سئل عن سبب إغلاق عينيه لمدة دقيقتين أو أكثر قبل إصداره لأي قرار أجاب بأنه عندما يغلق عينيه فإنه يستطيع أن يصل إلى منابع من الفكر الغير محدود ويصبح معتمداً على تلك الحاسة التي توحي إليه بتلك القرارات الموفقة.

ولقد أوضح الدكتور ا. ر. جاتس أكثر من مائتي طريقة تعتمد كلها أو أكثرها على المخيلة الخالقة والابتكار وطرقه هذه مشوقة ومهمة الشخص الذي يسعى إلى مرتبة النوابغ وقد كان جاتس نفسه أحد رجالها.

وكان يمتلك في معمله حجرة كان يطلق عليها "حجرة التفاهم الشخصية" وكانت عازلة للصوت ومنسقة ويمكن إطفاء أنوارها حتى تصبح في ظلام تام وكان يشغل هذه الحجرة منضدة عليها بعض أوراق الكتابة وخلف هذه المنضدة على الحائط "زر" يستطيع به أن يتحكم في الأنوار فإذا ما أراد أن يعمل في

مشروع ما يدخل في هذه الحجرة ويجلس على المنضدة لم يطفئ الأنوار ويظل هكذا مركزاً كل اهتمامه وتفكيره في العمل الذي يريده مستعيناً بمخيلته. الخالقة حتى إذا ما تبلورت الأفكار وأصبحت ناضجة أنباء الأنوار وشرع في كتابتها وتدوينها. وفي إحدى المرات أخذت الأفكار تتزاحم وظل يكتب لمدة ثلاث ساعات متواصلة وعندما انتهى وراجع هذه الأوراق اكتشف أنه قد حقق عملاً لا يوجد له مثيل في تاريخ العلم الحديث.

وكان الدكتور جاتس يكسب عيشه من أفكاره أي أنه كان يجلس يفكر لحساب الآخرين وكانت هناك بعض المؤسسات تدفع له ثمن أفكاره بالساعة أي أنه كان يجلس ليفكر لحسابهم لمدة محدودة بأجر معلوم والأفكار التي تتجه إلى الواقع كثيراً ما تخطيء أما التي تأتي عن طريق المخيلة الخالقة تكون أكثر صدقاً فهي تعتمد كثيراً على الخبرة والمعرفة وأنها تستقى أفكارها من مصادر غير ميسورة للتفكير الواقعي.

والفرق بين المخترع العبقري والرجل الذي تستحوذ على عقله فكرة معينة هو أن العبقري مثلاً كالدكتور جاتس أو إديسون يعملان إنما بوحي من مخيلتهم الخالقة وبدافع من تلك الحاسة السادسة في حين أن الآخر لا يستفيد من هاتين الصفتين ولكنه فقط يحاول أن يحقق فكرته بأسهل الطرق الممكنة له.فمن المخترع العبقري عندما يحاول أن ينتج شيئاً يحاول أولاً بما له من خبرة ومعرفة أن يحقق ذلك فإذا لم تكن هذه المعرفة والخبرة التحقيق غرضه التجأ إلى تلك المخيلة الخالقة لتمهد لأفكاره السبيل.

ونجعل له من تلك الأفكار حقائق وابتكارات واختراعات والطريقة التي يحصل بها على هذه النتيجة هي:-

١- أنه يعطي لعقله القوة وبهية الحافز الذي يجعله يتفاعل مع تلك الأفكار

والمصادر اللانهائية،وهو دائماً يختار حافزاً من تلك الحوافز التي ذكرناها أو أي حافز آخر يختاره هو.

٢- يركز تفكيره في الجزء الذي قد أتمه من اختراعه أو ابتكاره مثلاً ثم يخلق في فكره صورة كاملة للجزء الناقص من هذا العمل،ثم يأتي دور العقل الباطن فيمتص هذه الصورة ثم يصدرها ثانية في شكل أوامر يعمل بها العقل على تكملة ذلك الجزء.

وتوجد كثير من الأدلة على أن تلك الحاسة موجودة وأنه هناك حقاً ما يعرف بالمخيلة الخالقة وتلك الأدلة تكمن في حياة الكثيرين من العظماء الذين استطاعوا أن يصموا إلى المجد وأن يقودون الشعوب دون أن يكون لهم من التعليم العادي الذي نتلقاه في المدارس من الكفاية حتى يصلوا إلى ما وصلوا إليه غير أنهم استطاعوا بالتعليم المكتسب والخبرة الشخصية وباستعمال المخيلة الخالقة وحاسة الابتكار أن يتمموا تلك الأعمال العظيمة فمثلاً أبراهام لينكولن استطاع أن يقود " كما صرح هو" عندما وجد الحافز والدافع الذي يدفعه إلى الأمام في صورة الحب.

وصفحات التاريخ مليئة بأسماء الكثيرين من الزعماء والعظماء الذين كانت العاطفة الجنسية سَببا في تحريك مخيلتهم الخالقة وإعطائها الحافز للعمل، نابليون بونابرت عندما تأثر بحب زوجته الأولى جوزفين كان ناجحاً لا يقاوم وعندما استمع إلى الواقع وأبعد جوزفين فقد الحافز وكأنه بأبعاده إياها قد اقترب بدون أن يشعر من الهزيمة ومن سانت هيلين حيث نفى ومات.

ويوجد الكثيرين غيرهم من الذين وصلوا إلى القمة وحققوا أعمالاً عظيمة ثم سكروا بخمر الانتصار ونسوا وهم في سكرتهم الحافز الذي كان يدفعهم فنبذوه وأعني بهذا الحافز النساء اللاتي كان حبهن هو ذلك الدافع، فنجد أنهم

ما يكادوا يبتعدوا عن ذلك الحافز حتى ينهاروا ويفقدوا نجاحهم بفقدانهم حوافزهم.

فالعقل الإنساني يعتمد دائماً على الحوافز، وأقوى هذه الحوافز كلها هو الجنس فإذا ما استعان الناس به رفعهم إلى أعلى حيث لا يعوق تقدمهم الخوف أو الشفقة أو المضايقة والحزن. وللأسف الشديد لم يكتشف هذه الحقيقة إلا النوابغ فقط أما الباقون فلم يفهموا تلك القوة السحرية ولم يستفيدوا منها.

وها هي قائمة بأسماء بعض العظماء الذين استغلوا هذه القوة في تغذية عقولهم ودفعها إلى إتمام تلك الأعمال الخارقة.

وليام شكسبير – جورج وشنجتون – روبرت بيرنز – لورد بيرون – وليام وردزورث – جون كيتس – بيرسي شيللي – شالز ديكنز – نابليون بونابرت – أبراهام لنكولن – رالف والدور امرسون – توماس جيفرسون – البرت هابارد واسكار وايلد، إذا بحثنا في حياة هؤلاء جميعاً نجد أنهم بلا استثناء كانوا يتمتعون بعاطفة جنسية قوية.

فإذا ما بحثت بنفسك في حياة عظمائنا المعاصرين أو القدامى فإنك لن تجد واحداً منهم لا يستمتع بعاطفة جنسية قوية فالقوة الجنسية هي القوة الخالقة لجميع العبقريات ولم يوجد بل ولن يوجد أبداً قائداً عظيماً أو فناناً خالداً لا يتمتع بهذه العاطفة التي تعطي العقل الحافز والدوافع للاحتياج. وبالطبع ليس هذا معناه أن جميع الأشخاص الذين يستمتعون بعاطفة جنسية نوابغ، وإنما فقط هؤلاء الذين يفهمون ويستغلون هذه الغريزة في تقوية عقولهم ودفعها للعمل. ويجب إذا أردت أن تكون نابغة أن تحول هذه الرغبة في الاتصال الجنسي إلى رغبة واتصال من نوع آخر يدفعان بعقلك ويحفزان فكرك. وللأسف الشديد نجد الكثيرين ممن يتمتعون بهذه العاطفة القوية بدلاً من أن يستخدموها

ويسمون إلى أعلى إلى مصاف الأفذاذ نجدهم ينحدرون بها إلى الدرك الحيواني.

لماذا يحقق القلائل النجاح قبل سن الأربعين؟

لقد اكتشفت من تحليلي وبحثي في حياة أكثر من ٢٠ ألف شخص إن قيلين هم الذين وصلوا إلى النجاح قبل سن الأربعين وفي كثير من الأحيان لا يصل الكثيرون إلى النجاح الحقيقي إلا بعد سن الخمسين وقد أخذت أبحث تلك الحقيقة أكثر من اثني عشر عاماً لما وجدته فيها من أهمية واستطعت أن اكتشف أنهم إنما يصلون إلى ذلك عندما يكتشفون أهمية الجنس ويسيطرون على تلك القوة التي تدفعهم إلى الأمام وتعطيهم الحافز الذي يحول أفكارهم إلى أعمال غير أن الكثيرين لا يستطيعون أن يكتشفوا هذه القوة إلا بعد أن يكونوا قد ضيعوا الكثير منها فيما لا فائدة منه، وتكون هذه، وتكون هذه الغريزة في أوج قوتها في المهن بين ٤٠ و ٥٠ أما بعد ذلك فإن ما يمكن أن يحقق من فائدة من هذه القوة لا يستحق الذكر.

والرغبة في التعبير عن الغريزة الجنسية هي أقوى رغبات الإنسان جميعاً فإذا ما أحسن إظهارها والتعبير عنها بأية طريقة أخرى ولم يضيعها كلها في الناحية الجسدية فإنها خليقة بأن ترفع الإنسان إلى مصاف العباقرة.

وقد صرح واحد من أقدر رجال الأعمال بمنتهى الصراحة أن وجود سكرتيرته الحسناء كان له أثر كبير في تلك الأفكار التي كان ينتجها وإنه لولا وجودها لما استطاع أن يصل إلى ذلك الإنتاج الفكري العالي.

وهنالك آخر يعتبر من أبرز الرجال الناجحين وقد عزى سبب نجاحه إلى المرأة الجميلة التي كانت بمثابة المنبع الذي يمد عقله بالحافز على الإنتاج والخلق. ويعرف الكثيرون شخصية هذا الرجل ولكن أحداً ما لم يعرف المصدر الحقيقي

لإلهامه والتاريخ حافل أيضاً بأسماء الكثيرين الذين استعملوا مصادر صناعية تمدهم بالوحي كادجار آلن بو - كتب أعظم قصصه وهو تحت تأثير الخمر، واستخدمها في التحليق بعقله في آفاق جديدة مجهولة يعجز عن الوصول إليها العقل العادي وهناك آخر جيمس وتكومب رايلي أخرج أحسن إنتاجه وأقوى كتاباته تحت تأثير الخمر أيضاً وروبرت بيرنز كتب أروع إنتاجه تحت تأثير المخدر، وتوماس دي كوينس أخرج تلك اللآلئ التي تحلى جيد الأدب الإنجليزي وهو متأثر بالأفيون. غير أن جميع هؤلاء وغيرهم مما استعملوا مثل هذه المنابع التحفز عقولهم وتمدها بالخيال دمروا أنفسهم وحطموا حياتهم في النهاية في حين أنهم كانوا يستطيعون أن يجدوا في مصادر الطبيعة الكفاية من الوحي بدون التعرض للهلاك ومن المعروف أيضاً أن هناك علاقة وثيقة بين الناحية الجنسية والعقيدة أو الناحية الروحية في الإنسان وكثيرين من هؤلاء المتعصبون إنما يرجع تعصبهم نتيجة لهذا الكبت الجنسي الذي يعانونه.

والعالم مؤسسة وتلك المؤسسة تقوم على أساس من العواطف البشرية والناس يتأثرون فيما ينتجون من أعمال لا بالأسباب والحاجات بل بالمشاعر والأحاسيس، فالمخيلة الخالقة إنما يحفزها إلى العمل الإحساس والشعور وليست الأسباب والحالات المادية. ويوجد كثير من الأسباب والدوافع الأخرى التي قد تحفز الإنسان للعمل ولكن واحداً منها ولا هي مجتمعة تستطيع أن تساوي قوة العاطفة الجنسية. وقد صرح أحد الأساتذة الذين درسوا آلاف من البائعين إن أكثر البائعين نجاحاً من كان منهم يتمتع بعاطفة جنسية قوية ثم شرح ذلك بان قال أن الشخصية القوية وإن تلك القوة المغناطيسية التي تؤثر في الآخرين ما هي إلا مظهر من مظاهر الغريزة الجنسية القوية وبالدراسة والتهذيب يمكن استغلال هذه القوة في نجاح العلاقات بين الناس وقد شرح ذلك بالاتي:

١- التسليم باليد فلمسة اليد تحتوي على قوة مغناطيسية تعبر عن نفسها في الحال (هذا إذا ما كانت هناك).

٢- نفخة الصوت والنبرات فإن القوة الجنسية تعطيها عذوبة وجمال.

٣- طريقة المشي نفسها ومظهر الجسد والقامة فإنه إذا كان يتمتع بعاطفة جنسية قوية نجده مشدوداً معتزاً بحيويته.

٤- الاهتزازات الفكرية التي تصدر عن عقل الإنسان ويتلقاها الآخرون فإذا ما كانت ممزوجة بالعاطفة الجنسية فإنها ستكون قوية من السهل أن تؤثر في الآخرين.

٥- المظهر الخارجي فهم غالباً ما يدققون في مظهرهم وملبسهم.

ورجال الأعمال ومديري أقسام البيع في المؤسسات يراعون دائماً عند اختيارهم للبائعين قوة الشخصية أو القوة المغناطيسية التي تكونها العاطفة الجنسية القوية وتعطي لصاحبها قوة إقناع وترغيب وهذا أهم ما يجب توافره في البائع بغض النظر عن نوع البضاعة فالناس الذين يعانون من ضعف العاطفة الجنسية لن تكون لهم أبدا قوة الإقناع والترغيب.

والخطيب أو المحامي أو الواعظ الذي لا يتمتع بقوة جنسية قوية نجده قليلاً ما ينجح في إقناع مستمعيه. فإذا ما ذكرت أن الناس إذا قنعوا بشيء أو تأثروا بشيء ما إنما يصلهم ذلك التأثير خلال عواطفهم وإحساسهم فإذا ما راعيت ذلك فسوف تعلم جيداً فائدة العاطفة الجنسية القوية للنجاح في هذا المضمار ولزومها للنجاح. والبائعين الناجحين سواء بقصد أو بغير قصد وإنما يستعملون عاطفتهم الجنسية القوية وتحويلها إلى ترغيب وإقناع وأغلب هؤلاء البائعين الناجحين قد يستعملون هذه القوة بدون وعي وبغير قصد.

وللوصول إلى القدرة على السيطرة وتوجيه هذه العاطفة يجب أن يبذل الكثير من الجهد وقوة الإرادة غير أن النتائج مغرية أبداً.

وموضوع الجنس قد أهمل فيه وأسئ فهمه حتى أن كلمة الجنس أصبحت لا تستعمل في المجتمعات المهذبة وأصبح هؤلاء الذين أنعم الله عليهم بتلك النعمة جديرين بالمراقبة ومصدر خوف وبدلاً من أن يحترموا ويقدروا لعنوا وأصبحوا خطرين. والكثيرين حتى في هذا العصر من العلم والنور ما زالوا يعانون الكثير من العقد النفسية نتيجة لشعورهم بأنهم يتمتعوا بقوة جنسية ولم يفهموها على أنها نصر بل تقبلوها كنقمة. والعاطفة الجنسية القوية تعتبر نعمة إذا ما أحسن استغلالها أما إذا أسئ استعمالها فإنها فعلاً تصبح نقمة وآفة للروح والجسد وفي هذا الجزء من الكتاب سوف نقوم بشرح أحسن الطرق لتوجيه هذه القوة.

أصبح من المعروف جيداً أن أكثر النجاح الذي صادفه كثير من العظماء مرجعه إلى النساء الذين كانوا مصدراً لوحيهم وأغلبهم الزوجة التي في كثير من الأحيان تنزوي وراء الستار ولا تصل إلينا أنبائها وقليلون هم الذين كان سبب نجاحهم إلى النساء الأخريات أو العشيقات أو على الأقل هذا ما لم يصلنا أخباره.

يزاولها في مواسم معينة حيث يكون متهيئاً لها وتكون هي متهيئة لذلك. ونحن نريد أن يبدأ الإنسان مثل هذا الموسم وأن يعمل من أجل البناء ويحسن استغلالها فنحن على الأقل لن نكون أقل من الحيوان. ويعرف الجميع أن استعمال الكحول والمخدرات ضار ويهدم خلايا الجسم والعقل معها ولكنهم لا يعلمون أن الإكثار من استعمال الغريزة الجنسية يصبح تماماً كالمخدر ضاراً بالجسد والعقل.

والشخص المصاب بالجنون الجنسي لا يختلف مطلقاً عن الشخص المدمن لنوع من المخدرات مثلاً فكل منهم قد قصد القدرة على السيطرة والاستفادة منها والاستعانة بها على الوصول إلى المجد.

والغريزة الجنسية ضرورة تماماً كالأكل والشرب غير أن أغلب البشر لا يحسنون تهذيبها وتنظيمها في حين نجد أن الكثير من الحيوان يتجاوب مع الطبيعية ويستغلها من أجل البناء والخلق ونجد بعضهم أيضاً لا يسيطرون على رغباتهم وفقد الإرادة الموجهة لهذه الرغبات. والإفراط في مزاولة النشاط الجنسي لا يؤدي فقط إلى فقدان المقدرة والإرادة بل يؤدي إلى الجنون أحياناً وكثير من حالات الإصابة بمرض الهبوكونديا أي الأمراض الوهمية إنما كان نتيجة لاسائة أصحابها وجهلهم في استعمال غريزتهم الجنسية. ومرجع ذلك الجهل المنتشر وخاصة بين الشباب لما أحيط به هذا الموضوع من غموض ولم يحاول العلماء إلا قريباً جداً أن يشرحوا هذا وكان ذلك الغموض يدفعهم ويثير فيهم حب الاستطلاع والوصول إلى ماهيته. وللأسف حتى الآن لم يمكن تفهيمهم جيداً كنه هذا الأمر وخصائصه وفوائده ومضاره. ومن الحقائق المعروفة أن أغلب الأفراد الناجحون إنما وصلوا بعد سن الأربعين فموسى لم يبدأ كتابة التوراة إلا في سن متقدمة وبيتهوفن أنتج أروع إنتاجه في أواخر حياته وبرنارد شو و هـ. ج. ويلز كانوا في كبرهم أقوى في إنتاجهم وهنري فورد لم يصل إلى النجاح الحقيقي إلا بعد سن الأربعين واندرو كارنيجي وجيمس ج. هيل لم يحققوا مجدهم إلا بعد سن الأربعين. جميع هذه الدلائل تشير إلى أن أخصب سني الإنسان إنتاجاً في الفترة مابين الأربعين والستين وبين سن الثلاثين والأربعين يبدأ الإنسان في تفهم حقيقة الجنس والعاطفة الجنسية وكيفية الاستفادة منها وغالباً ما يكتشف هذا الاكتشاف آخر يقوم باستغلال هذه القوة بدون وعي وهو عاجز عن تعليل

المصدر الذي يستفيد منه بمفرده وأحسن الفترات التي يكون فيها هذه الغريزة متحفزة ومهيأة للعمل والاستغلال هو ما بين سن الخامسة والثلاثين والأربعين. وعاطفة الجنس منفردة قوة تحفز على العمل غير أنها ليست دائماً متزنة أما إذا امتزجت بالحب فإنها تصبح منظمة جريئة متزنة.

والرجل إذا ما كان مدفوعاً بعاطفة الجنس التي تمده بها امرأة قد يعمل ويحقق أعمالاً عظيمة غير أن الوسائل التي قد يستعملها قد تكون هدامة فقد يسرق ويغش ويخدع وربما يقتل في سبيل ذلك أما إذا كان مدفوعاً بهذه العاطفة وبحبه لهذه المرأة فإنه سيكون أميناً نبيلاً في تصرفاته.

والباحثون في الجريمة يعلمون جيداً أن أحسن طريقة لإصلاح المجرمين هي التأثير عليهم وتنفيرهم عن طريق الحب وليس عن طريق الغريزة فالإصلاح معناه تغير الروح والشعور أي القلب وليس العقل لذا كان الحب هو الأقوى إذ إنه يتصل بالروح والقلب. فقد يحاول الإنسان تغيير شيء في نفسه نتيجة للظروف والواقع لتفادي النتائج التي قد تنجم إذا لم نقم بتغيير هذا الشيء، ولكن التغيير الكلي إنما يأتي عن طريق الرغبة الحقيقية في التغير والتبديل. فالحب والجنس والخيال يخلقان من الإنسان شخصية جديدة تحقق المستحيلات وتعمل من أجل خير المجموع فالحب هو القائد الذي يوجه الإنسان إلى الخير ويوجد كثيرون من العباقرة الذين لم يعرفوا معنى للحب لذا نجدهم وإن كانوا عباقرة وينتجون إنتاجا فائقاً إلا أنه ليس في صالح المجموع ويوجد الكثيرون من هؤلاء الذين لا نريد ذكر أسمائهم والذين يستطيع القارئ أن يجمع الكثير من أسمائهم والذين يعملون وينتجون في ميادين الصناعة والعلم ولكن لا للخير بل للشر والدمار. والعقل هو بمثابة الكيميائي فلديه الكثير من المواد التي قد تكون كل منها على حدة غير ضارة ولكن إذا ما خلطت ومزجت كونت مزيجاً خطراً ساماً فإذا ما مزج

العقل الجنسي بالغيرة فإن هذا المزيج كفيل بتحويل الإنسان إلى حيوان مجنون.

والطريق إلى المجد والتفوق لكي يجتازه الإنسان يجب الاستعانة بالحب والخيال ولكي نستطيع الحصول على هذه الأشياء يجب أن نتشجع ونعمل على وجودها في عقلك وأن تمنع وتطرد الأفكار الهدامة أي السلبية والمقدرة على التشجيع تتوفر بتوفر الفهم والمعرفة لحقيقة هذه الأشياء فالعقل سوف يحاول أن يصور الأحاسيس النبيلة كما أنه سوف يعمل على تصوير الأحاسيس والمشاعر الهدامة ويمكن طرد هذه الأحاسيس بتحويل الفكر عنها إلى نقيضها وبهذا لا يمكن فقط طردها بل يمكن الاستفادة منها وتحويلها من مشاعر سلبية إلى أحاسيس موجبة. ولا يوجد طريق آخر إلى التفوق فالطريق الوحيد هو المجهود الشخصي،فالإنسان الذي يصل إلى الثروة أو المجد عن طريق الجنس وحده عادة لا يتمتع بهذه الثروة أو هذا المجد وتمتلئ نفسه بالكثير مما يحول بينه وبين السعادة.

وقد أدى جهل الكثيرين لهذه الحقيقة إلى الابتعاد عن السعادة وعدم قدرتهم على الاستمتاع بالنصر الذي حققوه.

والرجل الذي يستعين بالغريزة الجنسية فقط على الوصول إلى أهدافه نجد ذلك واضحاً في أعماله ونظراته وأما الآخر الذي يستعمل الحب ويصل عن طريقه فإنك تجد أن الحب يهذب من أعماله ويهدئ من صفاته ويجمل شخصيته. فالحب يخلق الإنسان ويخلق فيه هذه الصفات الجميلة ولا يفنى أبداً بل يظل منقوشاً على الروح حتى بعد زواله وانطفاء ناره.

فالحب لا يمحى ولا ينسى بل يترك دائماً آثاره في القلب والروح والرجل الذي حرم نعمة الحب والذي يحاول أن يحقق عملاً غير مبني على الحب هو إنسان ميت وإن بدا لك وكأنه حي. حتى ذكريات الحب فإنها كفيلة بأن تدفع

الإنسان إلى تحقيق أعمال مجيدة وتترك النفس وهي أعظم تهيئاً واستعداداً لحب أكبر وأقوى. حاول أن تعود إلى ذكرياتك وإلى حبك وآثاره وستجد أنه سوف يخفف عن نفسك وينسيها الخوف، والقلق والمتاعب بل ربما يعطيها الحافز الذي يدفعها إلى العمل الذي قد يقرر مصير حياتك ومستقبلك.

فإذا ما كنت تظن نفسك غير سعيد لأنك قد فقدت حبك فأنت واهم فالحب لا يفقد أبداً أنه يأتي بمفرده ومتى يحلو له ويذهب بمفرده وبدون إنذار فتمتع بالحب طالما تستحوذ عليه فإذا ذهب فلا تضيع لحظة واحدة في الندم والحسرة عليه فندمك ودموعك لن تعيده أو تخلقه من جديد.

ولا يوجد خلاف أبداً في موضوع الحب، فالحب ينتمي إلى الروح والجنس إلى الجسد فإذا ما فهم الناس هاتين الحقيقتين فلن يوجد أبداً خلاف حولهما. والعواطف التي تختص بالروح دائماً مفيدة نبيلة إلا إذا سيء فهمها أو امتزجت بالغيرة والحقد. فالحب بدون جدال أعظم تجارب الإنسان فهي تهديه إلى مصادر المعرفة الخصبة وتهبه الخيال والمخيلة الخالقة. ومن الطبيعي إذا كنت عبقرياً أن تستعمل فقط الحب والجنس والخيال ولا شيء آخر.

والحب عاطفة لها أشكال كثيرة وألوان متعددة فالحب الذي تشعر به نحو الأصدقاء والمعارف والأبناء غير ذلك الذي تحسه تجاه الحبيبة أو الزوجة فالأخير تمتزج به العاطفة الجنسية والآخر لا. وإن كان الاثنان في النهاية يعرفان بالحب.

ويوجد أنواع من الحب كحب الشخص للطبيعة أو حبه لمصلحة ولكن أقوى أنواع الحب هو ذلك الذي تدخل فيه العاطفة الجنسية والزواج الذي يكون أساسه الحب فقط أو الجنس فقط يصبح زواجاً فاشلاً. أما هذا الذي تمتزج فيه العاطفة بالحب فهو الزواج الناجح الموفق.

فإذا ما أضفنا الحب إلى الجنس والخيال فكأننا قد أزلنا العائق الذي يفصل العقل العادي المجرد عن المخيلة الخالقة وبإيجاد هذه العواطف الثلاث يكون ذلك مولد عبقري.

فإذا ما أضفنا الحب إلى الجنس والخيال فكأننا قد أزلنا العائق الذي بالحب والجنس فقد وصلوا إلى مفتاح السعادة في تكوين زواج صالح موفق.

وما أسعد ذلك الزوج الذي تفهم زوجته معنى الحب والجنس والخيال وتدرك جيداً الصلة بينهم وهناك مثل يقول أن زوجة الرجل قد تعمل على تكوينه أو على هدمه والتكوين هنا هو نتيجة فهمها لحقيقة الحب والجنس والخيال. ومن المعروف جيداً أن أقوى تأثير يحس به الرجل من امرأة هي الزوجة فالمرأة الجاهلة لحقائق الحب والجنس والخيال هي المرأة التي تفقد حب زوجها والعكس كذلك فالرجل الذي تفقد امرأته اهتمامها به وحبها له إنما يكون نتيجة لجهله للحقائق الثلاث السابقة وكثيراً ما تحدث خلافات بين الأزواج وإذا ما حللنا جميع هذه الخلافات والأزمات فسوف نجد أن معظمها يرجع إلى الثلاث حقائق السابقة. وأعظم القوى التي تحفز الرجل وتقوي رغبته هي إرضاء المرأة. فالصياد الذي كان يخرج في عصور ما قبل التاريخ ليصطاد ثم يعود ظافراً بقطعة من اللحم أو بجلد أو فرو إنما كان يفعل ذلك ليبدو عظيماً في نظر نسائه وصياد اليوم وإن كان لا يعود بلحم ولا فرو إلا أنه يعود بما يماثلها كالمال أو الملابس فالرجل ما زال يملك الرغبة في إرضاء المرأة كما كان يملكها قبل التاريخ وكثير من العظماء الذين وصلوا إلى المجد وحققوا ثروات ضخمة إنما فعلوا ذلك لإرضاء المرأة فإذا ما أبعدت المرأة عن حياتهم ستجد أن الثروة والمجد أصبحا بلا فائدة أو نفع لهم.

وتلك الرغبة الموروثة في الرجل وهي إرضاء المرأة هي التي تعطي القوة

والمقدرة على تكوينه أو هدمه.

والمرأة التي تفهم نفسية الرجل جيداً لا تخشى منافسة غيرها من النساء والرجل قد يكون عملاقاً أمام غيره من الرجال ولكنه يتضاءل أمام المرأة التي اختارها هو وأحبها هو.

ومعظم الرجال لا يعترفون بخضوعهم للمرأة فقد كان الرجل دائماً يحب أن يشعر بأنه الجنس الأقوى، والمرأة الحكيمة هي التي تفهم هذا الشعور وتتقبله ولا تحاول أن تغيره. وكثير من الرجال يملكون الذكاء الكافي لكي يدركوا مدى تأثير المرأة سواء أكانت الزوجة أو الأم أو الأخت وهم من الذكاء بمكان حتى أنهم لا يحاولون إنكار هذا الشعور أو مقاومته إذ أنهم يعرفون أن ذلك التأثير يعتبر أقوى حافز على الإطلاق قد يقود البشر إلى المجد والثروة.

الفصل الحادي عشر

العقل الباطن

يحتوي العقل الباطن على حقل خصيب من الشعور يختزن جميع الأحاسيس أو الأفكار التي تصله عن طريق العقل الواعي أي حاسة من حواس الإنسان. ومنه يستمد العقل الأفكار والخطط تماماً وكأنه دوسيه لحفظ الأوراق نأخذ منه حاجتنا كلما احتجنا إلى استعمالها. وهو يستقبل ويختزن جميع الأفكار ولا يفرق بين أنواعها ثم يعمل على إصدارها سواء أكانت سلبية أو موجبة. وهو يعمل أولاً على الأفكار التي تصله خلال عاطفة ما كالإيمان مثلاً – فإذا ما راعيت ذلك وراعيت ما جاء في الفصل الذي شرحت فيه الرغبة سوف تفهم أهمية الأفكار التي يجب أن ترسبها فيه.

والعقل الباطن يعمل دائماً ليلاً ونهاراً، وباستمرار وبطريقة غامضة لم يستطع الإنسان الوصول إليها والعقل الباطن يستخدم الذكاء المطلق التحقيق ما يختزنه من أفكار وهو يحاول أن يخرج هذه الأفكار إلى حيز الوجود بشتى الطرق وأسهلها. وبالطبع لن يمكنك السيطرة تماماً على عقلك الباطن ولكن يمكنك استخدامه في الإيحاء إليه بالأفكار التي تريده أن يحولها ويحاول تحقيقها ومن الأفضل أن تراجع التفصيلات التي شرحت عن الإيحاء الذاتي..

ويوجد الكثير من الأدلة والبراهين للدلالة على أن العقل الباطن هو حلقة الوصل بين العقل والتفكير المجرد والذكاء المطلق الذي لا يعرف حدوداً ولا نهاية والوسيلة الوحيدة التي تنقل صلاة الإنسان ودعائه، فإذا ما اقتنعت بوجود ذلك

الشيء الغامض أعني العقل الباطن وعرفت أنه الوسيلة الوحيدة التي تحول أفكارك وتصدرها في هيئة أعمال وأفعال فستفهم جميع التعليمات الموجودة في الفصل الذي شرحت فيه الرغبة وسوف تفهم لماذا أطلب منك أن توضح رغباتك وتكتبها وسوف تفهم أيضاً فائدة المثابرة في تنفيذ التعليمات والوسائل الثلاث عشر هي الطريقة الوحيدة للوصول إلى عقلك الباطن والتأثير عليه،وإذا فشلت في المحاولة الأولى فليس معنى ذلك الفشل واليأس بل ثابر دائماً وحاول دائماً فسوف تنجح في النهاية فربما يمكن السيطرة عليه والتأثير فيه عن طريق القادة التي يتطلبها الإيمان فكن صبوراً ومثابراً فربما لم يمر الوقت الكافي لكي تستحوذ على الإيمان.

وسوف نورد هنا الكثير من الحقائق عن الإيمان والإيحاء الذاتي،وذلك من أجل فائدة عقلك الباطن وتذكر دائماً أن عقلك الباطن يعمل ويتلقي التأثير سواء حاولت ذلك أنت أولاً.

ومن هذا يجب أن تفهم أن عقلك الباطن قد يتأثر بالخوف والألم والشقاء إلا إذا أعطيتك ما هو أقوى منها وما هو ضدها.

وعقلك الباطن لن يكون مثالياً دائماً إذا ما عجزت عن غرس الرغبة فيه فسوف تتغذى على الأفكار التي قد تصله نتيجة لإهمالك وقد سبق أن شرحنا الأفكار السلبية الهدامة والأفكار الصالحة أي الموجهة والتي قد تصله حلال واحد من الأربع مصادر التي سبق أن شرحناها في التحدث عن التأثير الجنسي.

ويكفي أن تعرف أن عقلك الباطن يتلقى الكثير من التأثيرات من الأشياء المحيطة بك وأن بعضها سلبي وبعضها موجب فيجب عليك أن تحاول أن تطرد السلبي منها وأن تغذي وتقوي بالرغبة الموجب منها فإذا ما استطعت تحقيق ذلك فكأنك قد وضعت يدك على المفتاح الذي يفتح لك الباب للوصول إلى

السيطرة على عقلك الباطن وبالتدريج سيمكنك التحكم وطرد جميع الأفكار السلبية. فكل ما يحققه الإنسان من أعمال إنما بدأها في هيئة أفكار ولا يوجد عمل لم يدخل في هذا الطور. وبمساعدة التعود والخيال يمكن تحقيق هذه الأفكار وتحويلها إلى نجاح.

ويجب إذا أردنا أن نحول هذه الأفكار إلى حقيقة أن نمزجها بالإيمان قبل إرسالها إلى العقل الباطن ولا يمكن أن يتم هذا إلا بواسطة الخيال. ولكي يمكنك الوصول إلى استخدام عقلك الباطن يجب أن تستعمل جميع الأسس والتعليمات.

وقد أظهرت ايلا هويلر ويلكوكس تفهمها وإيمانها بالعقل الباطن عندما كتبت:

أنت لا تستطيع أن تعرف نتيجة أفكارك.

هل ستأتي لك بالحب أو الكراهية

فالأفكار سريعة وخفيفة

تماماً كتلك الطيور الصغيرة

فهي تتبع قانون العالم

المثل يخلق المثل

وهي تعود مسرعة إليك

بمثل ما أطلقتها أنت

وقد فهمت (ايلا) هذه الحقيقة وكيف أن العقل الباطن يعمل على تحقيق فقط ما يدور فيه وعرفت الحقيقة في أن أي شيء مادي أو غير مادي

وهناك سبع عواطف موجبة وسبع أخرى سالبة. والعواطف السالبة تصله خلال عاطفة ما عن الأخرى التي قد تصله خلال الواقع. ومن المعروف أن – العواطف تقود معظم الناس فإذا ما كان العقل الباطن يتأثر سريعاً عن طريق العواطف إذن يجب أن تفهم جيداً حقيقة هذه العواطف.

فيوجد سبعة عواطف موجبة وسبعة أخري سالبة. والعواطف السالبة تدخل بمفردها إلى العقل الباطن أما الموجبة فيجب إدخالها خلال الإيحاء الذاتي. وقد سبق أن شرحت الوسائل في باب الإيحاء الذاتي.

وأنت الآن بصدد إعداد نفسك للاتصال بذلك الهاتف الداخلي والتفاهم معه والتكلم بلغته. واللغة التي يتفاهم بها وتؤثر فيه هي لغة العواطف والآن سوف نشرح هذه العواطف السلبي منها والموجب حتى تستطيع أن تحذف من لغتك السلبي منها وتتفاهم مع عقلك الباطن باللغة المكونة من الموجب فقط.

العواطف الموجبة الموجهة:

١) الرغبة.

٢) الإيمان.

٣) الحب

٤) الجنس.

٥) الحماس

٦) الخيال.

٧) الأمل.

ويوجد عواطف أخرى موجبة، ولكن هذه هي أقواها جميعاً فإذا ما

استطعت أن تسيطر عليها ويمكنك ذلك عن طريق الممارسة والاستعمال فإذا ما استطعت ذلك فستجد العواطف الأخرى الثانوية في خدمتك وفي متناول يدك وتذكر دائماً إنك تقرأ هذا الكتاب ليعاونك على خلق أفكار تمهد لك السبيل إلى الثروة،ولن يمكنك أن تصل إلى الثروة إذا ملأت عقلك بالأفكار الهدامة أي السلبية.

وهذه هي العواطف السلبية السبعة التي يجب تفاديها:

١) الخوف.

٢) الغيرة.

٣) الكراهية.

٤) الثأر.

٥) الطمع.

٦) التشاؤم.

٧) الغضب.

وتذكر دائماً أن العواطف السالبة والعواطف الموجبة لا يمكن تواجدها معا في نفس الوقت فإن أحدهما يجب أن يسود ومن صالحك أن تكون السيادة. للعواطف الموجبة. وهنا سوف تأتي فائدة العادة أو التعود،فتعودك على هذه العواطف وبسيادتها لعقلك فلن تسمح هي للعواطف الأخرى الهدامة بالدخول أو التأثير على عقلك. وتذكر دائماً أن تواجد أي عاطفة سلبية واحدة سوف يمنع عقلك الباطن من العمل من أجل البناء.

وإذا لاحظت الكثير من المصلين تجد أن معظمهم يذهب إلى الصلاة

عندما ييأس من طلب رغبته بشتى الطرق. في هذه الحالة يكون عقله الباطن مدفوعاً بدافع اليأس والخوف من أن لا تجاب صلاته وكما قلنا من قبل ما يرسله فكرك يتلقى مثله بالضبط. وإذا ما قارنت ما يكون قد حدث لك شخصياً فسوف تستطيع أن تتحقق من هذه النظرية التي ليست بنظرية وإنما هي حقيقة واقعة.

ولكي تستطيع أن تصل بعقلك المجرد إلى الذكاء المطلق يجب أن تصل مباشرة بالرغبة الصادقة والصبر والإيمان – أما الصلاة اليائسة فلن تصل بك أبداً إلى الاتصال الذي ترجوه فأنت تستطيع أن تشتري كتب الصلاة وتظل ترددها إلى آخر لحظة من حياتك ولكن بدون فائدة بينما بالتفكير تستطيع أن تصل وتخترق تلك الحدود التي تقف في وجه العقل المجرد.

فالعقل الباطن هو الذي يتلقى الصلاة التي تأتيه في هيئة أفكار ثم يحيلها إلى خطط ويصل بين عقلك المجرد والذكاء المطلق وهذا ما لا تستطيع الكلمات والصلوات المكتوبة. فقبل أن تصل صلاتك إلى الذكاء المطلق أو العقل المجرد تمر خلال عاطفة الإيمان فهي الوحيدة التي تستطيع أن تحيل هذه الأفكار إلى الناحية الروحية وكذلك إذا ما كانت صلاتك يائسة خاطئة فإن الخوف قد يفعل ذلك. وفي كلتا الحالتين يتلقى العقل الرد على الصلاة في هيئة أوامر وخطط قاطعة لتحقيق هذه الصلاة.

الفصل الثاني عشر

المخ

لاحظ الكاتب منذ أكثر من عشرين عاماً، أن المخ يقوم بعمل محطة إرسال واستقبال الذبذبات الفكرية التي تصدر عن الآخرين ويمتصها من الأثير. فإذا ما قارنت بين الحقيقة السابقة وما سبق أن ذكرناه في فصل سابق عن المخيلة الخالقة وتأثرها بأفكار الآخرين والذبذبات التي تصدر عن العقليات الأخرى ويكون لها أثر في تكوين الذبذبات التي يصدرها العقل. وتصل عن طريق العواطف سواء أكانت سلبية أو موجبة يكتسب العقل في الحالتين الحالة التي وصلته ويعمل بها.

وبالطبع يوجد هناك ذبذبات أخرى تصدر عن العقل المجرد غير إنها أضعف من الأخرى التي تصدر عن عاطفة ما، والعقل قد لا يتلقى الذبذبات الأولى لضعفها أما الأخرى فيكون لها من القوة الكفاية لكي تصله وتؤثر فيه. والعاطفة الجنسية تعتبر أقوى هذه العواطف جميعاً لذا تكون الذبذبات التي تصدر عن العقل المتأثر بهذه العاطفة أقوى من الذبذبات التي قد تصدر عن عقل لا يكون متأثراً بهذا النوع من العاطفة. والذبذبات القوية النشيطة تساعد المخيلة الخالقة على التقاط أفكار الآخرين وتمهد للعقل الباطن السبيل إلى تحويل هذه الأفكار إلى أعمال.

وهكذا نرى أن المخ بمثابة محطة الاستقبال التي تتجمع فيها الذبذبات وهي عبارة عن أفكار وخطط ثم يمزجها بالعواطف والإيمان ثم ينقلها إلى العقل

الباطن الذي يقوم بعمل محطة الإرسال أما المخيلة الخالقة فهي جهاز الاستقبال الذي يلتقط الأفكار والذبذبات من الأثير.

أما الإيحاء الذاتي فهو الموجة التي يعمل عليها ويصدر خلالها العقل الباطن أي محطة الإرسال تعليماته. وقد سبق أن شرحت في الفصل الخاص بالإيحاء الذاتي الطويلة التي يمكن بها تحويل الرغبة إلى حقيقة واقعة..

والوسائل التي تؤهلك لاستعمال محطة الإرسال هي العقل الباطن والمخيلة الخالقة والإيحاء الذاتي والطريقة التي تجعل هذه المقومات الثلاث تعمل قد سبق شرحها وكما سبق أن قلنا يجب أن تبتدئ بالرغبة.

القوى الخفية الكبرى

لم يعرف الإنسان في العصور الماضية قوى إلا تلك التي يحسها ورآها ويستطيع أن يلمسها ويزنها ويقيسها أما الآن فنحن في زمن عجيب استطعنا فيه أن نرى تلك القوى الأخرى الغير مرئية أو محسوسة وربما قد نصل إلى معرفة أن تلك الشخصية أو النفس الغير مرئية إنما هي أقوى من تلك التي نراها إذا ما نظرنا إلى المرآة مثلاً.

وقد يتحدث الكثيرون عن تلك القوى الغير مرئية التي لا يستطيعون أن يصلوا إليها خلال حواسهم وهذا يذكرنا بأننا إنما نحكم ونسير يقوى خفية غير مرئية.

وها نحن بالرغم من جميع البحوث ما نزال نجهل كنه هذه القوى الغير مرئية ولا نستطيع أن نجد تعليلاً لتلك المظاهر التي تأتينا في شكل الكهرباء مثلاً وكيف أن الكرة الأرضية معلقة في الفضاء وكيف أن الأشياء فوقها ثابتة لم يستطع الإنسان أن يفهم تلك القوي أو القوى المسيطرة عليها أو يجد لكل

ذلك تعليلاً. ولم يقف عجز الإنسان عند ذلك الحد بل انه لا يستطيع أن يفهم القوى الموجودة في تربة الأرض والتي تمده بغذائه وكسائه وماله.

قصة المخ

ما يزال الإنسان بالرغم من علمه وتقدمه يعجز تماماً عن تفهم حقيقة تلك القوى الخفية وأقواها قوة الفكر فهو يعرف قليلاً عن المخ والطريقة التي يعمل بها ويحول الأفكار إلى خطط وأوامر وأفعال. وقد حاول بعض العلماء كشف الغطاء عن ذلك الموضوع المبهم وقال الدكتور س. جدسون. هيرك. أن العقل يحتوي مابين ١٠ آلاف مليون إلى أربعة عشرة ألف مليون خلية من الأعصاب وأن كل منها مقسمة ومنظمة لتقوم بعمل خاص يتجمع في النهاية ويكون عملاً واحداً منظماً.

ومن الجائز أن القوة التي تدفع بخلايا الجسد وأجزائه إلى التعاون والعمل في تناسق التنمية الجسد وبقائه من الجائز جداً أن تلك القوى الخفية هي نفسها التي تدفع بأجزاء المخ إلى التعاون والعمل والإنتاج.

ما هو "توارد الخواطر"؟

نشرت إحدى الصحف الأمريكية بحثاً للبرفسور راين وبعض مساعديه من جامعة ديوك، "وقد قاموا بعمل آلاف التجارب لإظهار ما إذا كان توارد الخواطر وقراءة الأفكار حقيقة أم لا. وقد نشرت مجلة هاربرز ملخصاً لهذا البحث المشوق، وقد أصبحت قراءة الأفكار وتوارد الخواطر حقيقة واقعة بفضل أبحاث البروفسور راين. وأجريت تجاربه على بعض الأشخاص الذين يمتلكون هذه القوة ونجحت جميع هذه التجارب بحيث لا يجعل مجالاً للشك في أنهم ربما استطاعوا ذلك بالصدف أو الحظ وهذه القوى غريبة ليس لها أعضاء

تقوم بهذه الوظيفة وقد ثبت أن الشخص المتمتع بهذه القوة يستطيع أن يعرف ما بداخل ورقة مثلاً وهي موجودة معه في غرفة تماماً كما يستطيع معرفة ذلك إذا ما كانت بعيدة عنه بأميال وثبت أيضاً أن هذه القوة تكون في أوج نشاطها إذا ما كان الإنسان متيقظاً تدفعه عاطفة ما، أما إذا كانت هذه العاطفة أو الحافز ينتمي إلى الكحول أو المخدرات فإن هذه القوة تضعف جداً. وقد صرح المستر رايت آن توارد الخواطر وقراءة الأفكار هما قوة واحدة واحدة. فالشخص الذي يستطيع معرفة ما في ورقة وهي مغلقة مثلاً يستطيع قراءة الأفكار أيضاً وقد ثبت هذا فعلاً فإن جميع من يتمتعون بأحد هاتين القوتين دائما يتمتعون أيضاً بالأخرى أيضاً وهذا ما يؤكد إنهما قوة واحدة.

الباب الثالث عشر

الحاسة السادة

الحاسة السادسة هي الوسيلة التي تتوصل بها إلى الذكاء المطلق وتحركه وتجعله في خدمتنا. والحاسة السادسة هي الخطوة الثالثة العشرة من الاسم اللازمة للسيطرة على العقل والتي سبق أن ذكرناها وللسيطرة على هذه الحاسة يجب تفهم واستعمال الوسائل الإثنى عشر فالحاسة السادسة هي ذلك الجزء من العقل الباطن الذي سميناه بالمخيلة الخالقة والتي عبرنا عنه وسميناه بمحطة الاستقبال وهي التي ترسل تلك الأفكار التي تلمع في سماء الخيال ونسميها نحن بالفكرة الطارئة.

والحاسة السادسة هي وسيلة الاتصال التي تربط أو تصل العقل المجرد والتفكير المحدود بالذكاء المطلق للإنسان ولهذا السبب فهي مزيج من القوى الجسدية والروحية تيسير سبل اتصال العقل الإنساني بالفكر العالي. فإذا ما استطعت السيطرة على هذه الحاسة فسوف تري نتائجها الغريبة المذهلة.

فسوف تحذرك من الأخطاء في الوقت المناسب لتفاديها وتنبهك إلى الفرص لكي تستغلها. وكأنها بمثابة الملاك الحارس الذي يفتح لك الباب الموصل إلى معبد الحكمة.

ويرى الكثيرون الحاسة السادسة وكأنها معجزة. فالمعجزة هي الحادث الذي لا نستطيع أن نجد له تعليلاً أو سبباً ولذا يمكن أن تعتبرها فعلا معجزة فنحن لا نعرف لها تعليلاً أو سبباً.

ونحن نعتقد أنها هي القوة ذاتها أو السبب نفسه الذي يسبب وجود هذا الكون والذي يدفع بالانهيار إلى المسير وتحول جميع تلك القوي إلى أداة طيعة في خدمة الإنسان.

تكوين الشخصية عن طريق الإيحاء الذاتي

الإيحاء الذاتي يعتبر عاملاً قوياً يمكن استخدامه في تكوين الشخصية وأن على ثقة من أن أغلب الناس، إنما وصلوا إلى ما هم فيه نتيجة لأفكارهم ورغباتهم التي تحاول أن تبحث عن الوسائل للتعبير عن نفسها ولقد أخذت اتبع طريقة في تكوين شخصيتي فحددت لنفسي بعض المشاهير وأخذتهم كمثلي العليا وكنت أعقد اجتماعات وهمية بيني وبين هؤلاء المشاهير فكنت أخاطب أمرسون الذي كان أحد مثل العليا وكنت أطلب منه أن يساعدني ويمدني بذلك الفهم العميق للطبيعة والذي كان سبب ما وصل إليه من المكانة والعلو وكنت أطلب منه أن يؤثر في عقلي الباطن ويرسب فيه هذه المعلومات والحقائق.

ثم أطلب من باربنك وكان هو الآخر من أحب المشاهير إلى، كنت أطلب منه أن ينقل إلى معرفتي ومعلوماتي تلك الحقائق التي كان يعرفها ونابليون بونابرت تلك الشخصية العظيمة التي أقدرها وأحترمها وكنت أطلب منه أن يهبني تلك القوة التي كان يستطيع بها التأثير في الرجال ويدفعهم إلى العمل ويقوي الرغبة في نفوسهم، تلك القوة التي كان بمساعدتها ينتزع النصر من الهزيمة والنجاح من الفشل، أيها الرجل العظيم يا إمبراطور القدر يا ملك الصدف. يا أمير الحظ مدني بقوتك. ثم الأخذ في مخاطبة الآخرين بمثل هذه الكلمات، فاطلب من داروين مثلاً الصبر والقابلية على الدرس وتفهم الحقائق بدون محاباة أو يأس واطلب من النكولن أن يمدني بروح الحق والعدل والصبر ومن فورد الثقة في النفس والاعتداد والمثابرة ومن كارنيجي أن يمدني بالمقدرة

على تفهم القوي المنسقة وكيفية التعاون بينها. وأخذت أعقد هذه الاجتماعات الوهمية وأدرس حياتهم وأعمالهم جيداً حتى أصبحت هذه الاجتماعات وكأنها حقيقة واقعة. وكان كل من هذه الشخصيات التسعة له مميزاته وخصائصه فكان لينكولن دائماً متأخراً ثم إذا ما حضر يسير في هدوء ودائماً كانت تبدو على وجهه أمارات الجد والاهتمام خلقتها تلك المسئوليات التي كانت تلقيها عليه أمته.

وكثيراً ما كان باربنك و"بين" يشتبكان في مناقشات دامية يرقبها بقية الأعضاء، وفي إحدى الأمسيات اقترح "بين" أن ألقي خطبة عنوانها "عصر المدة" وان ألقيها في إحدى الكنائس وضحك الجميع ما عدا نابليون الذي صاح بصوت عال أثار دهشة الجميع فقد كان رأيه أن الكنيسة هي إحدى الوسائل التي يجب أن تستخدم في خدمة الناس وتنمية أحلامهم والتأثير عليهم.

وفي إحدى المناسبات تأخر باربنك وعندما حضر كان متأثراً جداً وفي غاية من الحماس وقد علل ذلك بقوله بأنه كان يجري بعض التجارب التي قد تؤدي بأن أي شجرة قد تستطيع أن تخرج تفاحاً مثلاً وعلق بين على ذلك بقوله: أن التفاحة هي التي أوجدت الخلاف بين الرجل والمرأة وضحك داروين وهو يحذر "بين" من الأفاعي إذا ما أراد أن يجمع ثمار التفاح.

وقال إديسون: لا تفاح بدون أفاعي وقال نابليون لا دولة بدون تفاح وكان لينكولن دائماً آخر من يغادر الاجتماع وفي إحدى المرات اتكأ على المنضدة ثم قام وسار إلى الباب ثم عاد فنظر طويلاً إلى وقال: تذكر دائماً يا بني عندما تحيق بك المتاعب انك تحتاج إلى الكثير من الصبر إذا ما أردت أن تستمر في طريقك وأن الحاجة تخلق الشعور الذي يهدي إلى الثروة والنجاح.

وفي إحدى الأمسيات وصل إديسون في المقدمة وجلس إلى يساري حيث اعتاد أن يجلس أمرسون ثم قال: إن هذه الاجتماعات سوف تعود عليك بفائدة كبيرة فسوف تؤهلك لتفهم دقائق الحياة. وتلك القوة التي توجه ذلك الكون وتسيطر على قوى الطبيعة الخالقة. ثم قام وعاد إلى مقعده ووصل الباقون وكان إديسون ما يزال حياً فذهبت إليه في اليوم التالي وأخبرته بتلك الاجتماعات التي أعقدها فابتسم وقال إنها أكثر من خيال ولم يضف شيء آخر. غير أني أصبحت أخشى هذه الاجتماعات وأصبحت أخشى أن أنسى الاعتقاد والحقيقة في أن هذه الاجتماعات ما هي إلا خيال فمنعت هذه الاجتماعات لشهور عديدة وفي أحدى الأمسيات أفقت من نومي ولست متأكداً أن كنت قد أفقت فعلاً من نومي أم أن ذلك كان مجرد حلما ورأيت لينكولن بجواري وحدثني قائلاً أنه يجب على أن أستمر في بحثي وإن أستمر في تأدية رسالتي التي يحتاج إليها الكثيرون فالناس يكادون أن يفقدوا الإيمان والثقة في أنفسهم.

وقد كان لذلك الحديث أثر كبير وتأثير قوي على فعدت إلى عقد الاجتماعات مرة أخرى.

وفي الاجتماع حضر الجميع ثم وقف لينكولن ورفع كأسه وقال أيها الأصدقاء دعونا نشرب نخب الصديق الذي عاد إلى ميداننا وبعد ذلك أخذت أضم آخرين إلى هذه الاجتماعات حتى أصبحوا أكثر من خمسين شخصاً من بينهم القديس سانت بول، وجاليليو، وكوبر نيكس، أرسطاطاليس، ميلانو، وسقراط، وهوبر، وفولتير، وبرانوواسبينوزا، ودرافوند، كانت، وشوبنهاور، وبنيتون، وكنفوسيوس، والبرت هابارد بران. وأمرسون. ويلسون. وليام جيمس. وهذه هي المرأة الأولى التي جرئت وذكرت فيها أمر هذه الاجتماعات إذ أنني لم أعد أخشى ما قد تقوله الناس إذا لم يفهموا ذلك الأمر.

وبالرغم من أنني أعلم جيداً أن تلك الاجتماعات، وهذه الشخصيات إنما توجد فقط في الخيال إلا أنها قادتني ودفعتني إلى أن أقوم بالكثير من الأعمال العظيمة. وفي كل عقل يوجد جزء يستقبل الذبذبات الفكرية والتي نسميها نحن بالأفكار الطارئة هذه القوة يمكن تسميتها بالحاسة السادسة فهي نفسها التي تحذر الإنسان قبل وقوع الخطر وقد لاحظت أن تلك الحاسة تكون في قمة نشاطها عندما أكون متأثرا بتلك الاجتماعات التي كنت أعقدها والتي تعتبر بمثابة الوحي لي.

والحاسة السادسة تصبح عوناً كبيراً للشخص الذي يريد أن يصل النجاح إذا ما استطاع تفهم حقيقتها واستخدامها وقد استعملها إديسون وفورد واستخدموها في الوصول إلى ما وصلوا إليه وهذه الحاسة لا يمكن الحصول أو السيطرة عليها جيداً إلا بعد تفهم واستعمال المبادئ الأخرى. والنقطة التي يجب أن تبتدئ منها دائماً هي الرغبة الصادقة.

الإيمان يمحو الخوف

سبق أن شرحنا في بعض الفصول السابقة الطريقة التي يمكن به الحصول على الإيمان عن طريق الإيحاء الذاتي والرغبة والعقل الباطن.

والفصل القادم سنشرح فيه الوسائل التي تمكنا من التحكم والسيطرة على الخوف. وسوف نذكر جميع أنواع الخوف التي تؤدي إلى التخاذل والخجل والتردد وعدم المبالاة والاستهتار وطرق القوانين والقدرة على العمل بدافع من الإرادة الشخصية والسيطرة على النفس والحماس ويجب أن تبحث جيداً في أنحاء نفسك عن هذه الأشباح وتحاول أن تطردها فهي مجرد أشباح لأنها تعيش فقط في خيال الإنسان. وهذه – الأشباح خطرة وان كانت نتيجة الخيال الغير

مسيطر عليه إلا إنها تدفع بالكثيرين إلى الهاوية وقد دفعت الكثيرين فعلاً من قبل كما حدث في سنة ١٩٢٩ فالخوف من الفقر والإفلاس كان سبباً قوياً في ذلك الانهيار الذي حدث في ذلك العام وما زال الكثيرون حتى الآن يعانون من ذلك الخوف الذي إذا لم يتعرفوا على أسبابه قد يقضي عليهم.

الفصل الرابع عشر

كيف تتغلب على أنواع الخوف الستة؟

حاول وأنت تقرأ هذا الفصل الأخير أن تبحث،وترى إذا كان يوجد أي من تلك الأشباح في نفسك ولكي تستطيع أن تطردها يجب أن تفهمها جيداً وأن تبعد عن نفسك الأسباب التي تساعد على وجودها وهي الاستهتار بالقوانين والشك والخوف. ولن يمكنك أن تنسى الحاسة السادسة طالما يوجد في نفسك هذه الأشياء الثلاث وهي ثالوث لا يفترق حينما يوجد أحدهم يولد الأخران،فالعامل الأول يتبلور حتى يتحول إلى شك فخوف وهو يتكاثر وينمو بدون أن تشعر. ويجب أن نبحث جيداً في زوايا نفوسنا فقد يكون تاجاً في علنا الباطن حيث يصعب الوصول إليه ولكي نستطيع أن نتغلب على تلك الأشباح التي تهدد آمالنا وأمانينا يجب أن نفهمها جيداً فلن نستطيع أن تقهر عدوك إلا إذا عرفت شكله وعاداته وأفكاره وطريقة تنفيذها فإذا ما وصلت إلى معرفة ذلك فسيكون من السهل عليك قهره والتغلب عليه.

والأنواع الست للخوف: "التي قلما نجد شخص لا يعاني أحدها أو جميعها والتي هي أساس متاعبه وهمومه" هي:

الخوف من الفقر

الخوف من النقد

الخوف من المرض

الخوف من فقدان الحب

الخوف من الشيخوخة

الخوف من الموت

أما أنواع الخوف الأخرى فهي أقل في الخطورة والأهمية غير أنها تتجمع وتعبر عنها الستة أنواع السابقة. والخوف ما هو إلا حالة من حالات العقل كما قلنا يمكن السيطرة عليها وتوجيهها لذا نجد أن الأطباء مثلاً قلما تصيبهم الأمراض مع كثرة تعرضهم بحكم مهنتهم لذلك والسبب يرجع إلى أنهم لا يخافون المرض ومن هذا تأتي مقاومتهم ومناعتهم ضد المرض.

وهناك حقيقة على درجة كبيرة من الأهمية،وهي أن الإنسان لا يقدم على عمل شيء إلا بعد أن يكون قد شعر به وفكر فيه وشعر برغبة في عمله فإذا ما شعر بهذه الرغبة فسواء أكان هذا العمل ضده أو في صالحه فسوف يقوم به والأفكار أو الرغبات الطارئة التي قد التقطها العقل من الأثير والتي قد تكون نتيجة لتأثير الآخرين قد يكون لها أثر كبير في تكييف مصير الإنسان، وهذا يوضح لنا لماذا نرى في بعض الأحيان أشخاصاً محظوظين ثم نجد أشخاصاً يمتازون عن غيرهم ولكنهم مصابون بسوء الحظ والخيبة. ويمكن تعليل ذلك بأن العقل البشري يمكن السيطرة عليه تماماً فيمكن تركه يتلقى الذبذبات التي تصدر عن عقول الآخرين وتكون لديه أفكاره ورغباته أو يقفل عقله ويمنعه من التأثر بهذه الأفكار ويدع أفكاره ورغباته وحدها هي التي تؤثر في عقله. فإذا ما فهمنا تلك الحقائق واستطعنا أن نفهم أن أي شيء يمكن السيطرة عليه بواسطة الأفكار استطعنا أن نصل إلى الطريقة التي تسيطر بها على الخوف. وبما أنه من المعروف أن الأفكار التي تدور في ذهن الإنسان تحاول أن تعبر عن نفسها بما يوازنها ويساويها فمن البديهي أن الأفكار التي تدور حول الفقر والخوف من الإفلاس أن تقود إلى الفني والثراء وهذا ما حدث تماماً في سنة ١٩٢٩ عندما

أخذ الناس يفكرون في خوف وفزع في الإفلاس والفقر حتى أصبحت تلك الأفكار التي تدور في عقولهم حقيقة واقعة.

الخوف من الفقر

الفقر والغنى طريقان متضادان ونقطه الابتداء في طريق الغني هي الرغبة والغني هنا معناه ليس فقط الغني المادي،بل أي شيء قد تمتلكه أو تحصل عليه ويكون له قيمة أما الطريق الأخر المؤدي إلى الفقر فيبتدئ بالخوف فالخوف هو نقطة الابتداء وقد سبق أن شرحنا في الحديث عن الرغبة الوسائل التي تمهد لك السبيل إلى الانطلاق في طريق الغني وقد شرحنا أيضاً الطريقة التي يمكنك بها السيطرة على الخوف والابتعاد عن ذلك الطريق المؤدي إلى الهلاك.

والخوف من الفقر ليس إلا حالة من حالات العقل التي تشل المنطق وتقضي على الخيال وتضعف الثقة في النفس والحماس وتقضى على القدرة على العمل وتقود إلى ضعف الإيمان فيما نعمل من أجله وتخلق في نفوسنا التردد والضعف والتخاذل وتجعل من التحكم في النفس والسيطرة عليها إحدى المستحيلات وتهلك الشخصية وتقضى على الطموح وتجعل الذاكرة عاجزة عن العمل وتقضى على الحب وتقود إلى الأرق والبؤس والشقاء. وهكذا نجد أن الخوف من الفقر هو أخطر أنواع الخوف جميعاً ولذا جاء ذكره في البداية.

والخوف من الفقر يأتي من ذلك الميل الموروث في الإنسان إلى امتلاك القوة على حساب الآخرين والتضحية بهم من أجل سعادته، أي تملك القوى للضعيف تماماً كما تفعل بعض الحيوانات ويأكل القوى منها الضعيف غير أن الحيوان لا يفكر لذا فهو يقوم بذلك العمل مادياً، أما الإنسان فإنه وإن كان لا يأكل الضعيف منه مادياً إلا أنه يتقوى على حسابه أدبياً واقتصادياً ولذا نجد الإنسان ما يزال يسن في القوانين التي تحمي الإنسان من أخيه الإنسان.

ونحن نمر في عصر تظهر فيه هذه الظاهرة بوضوح فالإنسان نفسه لا يساوي التراب الذي يقف عليه أما إذا كان مسلحاً بذلك السلاح القوي الذي لا يقاوم وأعني به النقود فإنه يصبح له قيمته وخطره ووجوده. ولا شيء يقضي على سعادة الإنسان ويأتي بالبؤس والشقاء أكثر من الفقر، فقط هؤلاء الذين عاشوا فيه هم الذين يعرفون آلامه جيداً.

لذا ليس من الغريب أن نجد الإنسان يخشى أشد ما يخشي، الفقر والإفلاس ويقوي ذلك الخوف شعوره بأن أخيه الإنسان قد يعمل على تحطيمه وإفلاسه، ونجد أن المال يتدخل في جميع ظروف الإنسان ونجد كثيراً من الزيجات قائمة على المال وهذا يوضح لنا سبب نشاط محاكي الطلاق. لذا يجب أن تبحث جيداً وتحلل نفسك جيداً لترى ما قد يكون فيها من عوامل الخوف وتذكر جيداً وأنت تبحث أنك أنت القاضي والمحلف والمحامي والمتهم في نفس الوقت فابحث جيداً وبصراحة وأمانة ثم اعمل على إزالة تلك العوامل والقضاء على تلك الأسباب قبل أن تقضي هي عليك وهذه هي بعض مظاهر ذلك الخوف.

الاستهتار وعدم المبالاة: وتظهر واضحة في الرضاء بالفقر وعدم المحاولة على مقاومته ونقص الطموح والخمول الروحي والجسدي وعدم المقدرة على العمل وضعف الخيال والحماس وعدم السيطرة على النفس. والتردد وعدم القدرة على الحكم وإصدار القرارات والاكتفاء بالوقوف موقف المتفرج وترك الآخرين يصدرون القرارات.

الشك: وهو اختلاق المعاذير وتعليل بسبب الفشل والحقد والحسد على أولئك الذين وصلوا إلى النجاح ومهاجمتهم ومحاولة النيل منهم.

الهموم: وتظهر واضحة في الإنسان فتجده يحاول أن يعيش في مجال أكبر

من محيطه ومقدرته والإدمان على الخمور والمخدرات وفقدان الثقة في النفس والضمير والميل إلى الشراسة.

الإسراف في الحرص: التفكير في الفشل دائماً وافتراض السقوط وإهمال النجاح وفرصه. الانتظار و ترقب الفرصة السانحة للعمل ثم يصبح الأمر كله مجرد انتظار أما العمل فلا، تذكر هؤلاء الذين فشلوا إما الذين نجحوا فلا، وله أعراض أخرى كصعوبة التنفس والهضم وإعراض جسدية مماثلة.

التردد والتأخير: وتظهر واضحة فنجد الإنسان يؤخر ويماطل وهو يعلم جيداً أنه كان يجب أن يؤدي هذا العمل منذ مدة وهذا المظهر يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالشك والهموم والإسراف في الحرص، ثم تظهر جيداً في عدم القدرة على تحمل المسئوليات وفقدان الثقة في النفس والضعف والتخاذل وعدم السيطرة على النفس والرغبة في العمل والحماس والطموح وتجد هذا النوع دائماً يصاحبون أولئك الذين يخافون من الفقر بدلاً من مصاحبتهم أولئك الذين يعملون على الوصول إلى الغنى.

حديث المال

قد يتساءل الكثيرون لماذا كتبت هذا الكتاب عن الثروة فقط وهل ذلك يعني أن المال هو الثروة الوحيدة المعروفة والجواب سهل فحقاً ليس المال هو كل شيء وتوجد هناك الكثير من الأشياء التي لا يمكن الحصول عليها بالمال غير أن المال يخلق في الإنسان الرغبة وسهولة السبيل إلى الحصول على تلك الأشياء الأخرى التي لا يمكن شرائها بالمال، وهناك آخرون يقولون أعطنا المال وسوف نجد نحن طريقنا إلى الأشياء الأخرى. فالمال هو الدرع الذي يستعمله الإنسان في قتاله مع الحياة وهو الدعامة التي يستند إليها الإنسان ونلاحظ ذلك جيداً في الإنسان الذي لا يجد عملاً مثلاً فنجد أن ذلك ظاهراً في طريقة

مشيته وانحناء قامته وشعوره بان من حوله ممن يعملون أحسن منه.

الخوف من المرض

صرح أحد الأطباء المشهورين أن حوالي ٧٥% من مجموع المرضى الذين يذهبون إلى الأطباء إنما يشكون من أمراض وهمية. والخوف من المرض الوهمي يعطي الشعور بذلك المرض ويظهر أعراضه تماماً. والخوف من المرض مرتبط بالخوف من الشيخوخة والخوف من الموت فالمرض قد يؤدي إلى أحدهما أو كلاهما. ونحن نخشى الموت لكثرة ما سمعناه عما بعد الموت. وقد استغل الكثيرون من صانعي الأدوية هذا الخوف الطبيعي في الإنسان فشجعوه بإعلاناتهم حتى استطاعوا أن يجمعوا ثروات ضخمة. ومن المعروف جيداً أنه يمكن إحساس الإنسان بالمرض عن طريق الإيحاء وإذا كنت تريد الدليل جرب ذلك مع معارفك فاسأل شخصاً ما لماذا يبدو هكذا غير طبيعي،ومما يشكو وسوف يجيبك بابتسامة ثم اجعل شخصاً آخر سأله نفس السؤال وسيكون جوابه أنني حقاً أشعر بتعب ولكني لست أعرف السبب وإذا ما سأله شخص ثالث فسوف يخبره بأنه مريض وفي حاجة إلى الراحة. وهذا ما يستعمله الكثيرون في الانتقام من أعدائهم وهذا ما قد يسميه البعض باللعنة، فكل ما هنالك أنهم يوحون إليهم بما يريدونهم أن يشعروا. ويوجد اعتقاد قوي بأن الشعور السلبي قد يؤدي إلى الغرض. وإن انتقال هذا الشعور من عقلية إلى أخرى يؤدى إلى الغرض ذاته، وعندما ينصح الطبيب أي مريض بتغيير الجو من أجل تحسن صحته إنما يعني تخلصه من الجو الذي يوحي إليه بالمرض. والخوف من المرض يكمن في نفوس الجميع ومن الأسباب الرئيسية التي تؤدي إليه هو الانهيار والفشل ومتاعب الحب والعمل، والفشل في الحب والعمل يأتيان في مقدمة الأسباب التي تدفع بالإنسان إلى الشعور بالخوف من المرض، وحدث أن أحد

الشبان أصيب بفشل في حبه فانهار ونقل إلى المستشفى، وأصبح في حالة خطرة وظل يكافح الموت بدون أمل ثم حدث أن استدعى أحد الأطباء النفسيين لمعالجته فأمر بتغيير العلاج والممرضين وأوقف على خدمته ممرضة تعتبر غاية في الجمال وبإيعاز من الطبيب أخذت الممرضة تقوم بالعلاج الجديد وهو التقرب والتحبب إلى المريض وفي فترة قصيرة غادر المريض المستشفى وقد برأ من الداء القديم وأصيب بحب جديد وقد تزوجا فيما بعد. وما زال الشباب يتمتع بصحة جيدة إلى الآن.

مظاهر الخوف من المرض

الإيحاء النفسي: ويظهر واضحاً في أن الشخص يتمثل أمراضاً معينة ويتخيلها وكأنها حقيقة واقعة. والتحدث دائماً عن المرض والمستشفيات والعمليات الجراحية ومحاولة إتباع الوصفات الغير طبية.

الأمراض الوهمية: يظهر واضحاً في أن الشخص يذكر الأمراض كثيراً ويركز عزاه وتفكيره في هذه الدائرة وهذا المرض له خطره فيظل الشخص يتخيل، ويفكر هكذا حتى يصاب بانهيار قد يؤدي إلى أعراض هذه الأمراض وهذا المرض لا يمكن شفاءه بالأدوية العادية،فكما أن سببه هو الشعور السلبي والتفكير الضار يجب أن يكون دواءه هو التفكير والشعور الموجب.

الابتعاد عن الحياة الصحية والرياضية: كثيراً ما يؤدي الخوف من المرض إلى الاعتكاف وعدم مراعاة العيشة الصحية السليمة والخروج إلى الهواء الطلق والحركة وهذا يؤدي إلى زيادة الوزن والضعف.

الحساسية وسرعة العدوى: الخوف من المرض يضعف مقاومة الجسم ويجعله متهيئاً ضعيفاً قابلاً للاستسلام لأي مرض. والخوف من المرض يرتبط

بالخوف من الفقر فتجد الشخص ينفق الكثير من الوقت في الاستعداد للمرض ويدخر نقوده من أجل هذا الشيء ويفكر كثيراً في أتعاب الأطباء وثمن الدواء والمستشفيات.

حب التدليل واكتساب عطف الآخرين وشفقتهم: يعمد الشخص إلى اكتساب شفقة الآخرين بتصويره لهم أمراضاً يعانيها وكثيراً ما يلجأ إلى هذه الحيلة لتفادي العمل. وكعذر للكسل وضعف الطموح.

عدم السيطرة على النفس: قد يلجأ هذا الشخص إلى استعمال الخمور والمخدرات لتسكين الألم والصداع الشديد مثلاً بدلاً من أن يحاول استئصال السبب في هذا المرض. والإقبال على قراءة المجلات الطبية والقراءة عن الأمراض والخوف من احتمال الإصابة بها.

الخوف من فقدان الحب

ويرجع السبب الرئيسي في ذلك النوع من الخوف إلى حب الإنسان ورغبته في الاستيلاء على نساء الآخرين كلما سنحت له الفرصة. والغيرة وبعض أنواع الجنون يأتيان من شعور الإنسان بالخوف من فقدان حب شخص ما، وهذا النوع من الخوف هو أقصى أنواع الخوف إيلاما وهو يهدم العقل والجسد وقد يؤدي إلى الجنون. وهذا النوع من الخوف يرجع إلى العصر الحجري حيث اعتاد الإنسان الاستيلاء على نساء الآخرين مستعملاً العنف والقوة وما زالت هذه العادة موجودة إلى الآن وإن استبدلت القوة بالإغراء والإقناع ووسائلهما من حلى وعربات وملابس وهي كثيراً ما تكون أقوى من القوة المجردة.

وهذا النوع من الخوف يصيب النساء أكثر من الرجال فقد عرف النساء التجربة أن الرجال يميلون إلى السبي بطبيعتهم وأنهم لا يمكن الركون إليهم.

مظاهر الخوف من فقدان الحب

وأهم مظاهر هذا النوع من الخوف هي:

الغيرة: وتظهر واضحة خلال تصرفات الإنسان وشكه فيمن حوله بدون أي سبب أو داع واتهامه لزوجته أو بالعكس بالنسبة للمرأة. والغيرة نوع من أنواع الجنون قد تتطور وتصبح خطرة بلا أسباب ولا مبررات. كما أن الشخص نجده دائماً ضعيف الثقة في الجميع دائم الشك فيهم.

ترقب أخطاء الآخرين: نجد الشخص متحفزاً مترقباً منتظراً وقوع من حوله من أصدقاء أو محبين في الخطأ ومحاسبتهم عليه.

القمار: حب المقامرة والغش والخداع والحصول على المال ومحاولة شراء الحب بالمال والإنفاق فوق طاقة الإنسان والاستدانة من أجل شراء هدايا. للحبيبة أو سرعة الغضب والعصبية الظاهرة وفقدان الثقة في النفس والسيطرة عليها وضعف الإرادة وسوء الطبع.

الخوف من الشيخوخة

والمصدرين الرئيسيين لهذا النوع من الخوف هما الانتقاد والخوف من الشيخوخة قد تأتي بالفقر ومنها أيضاً تلك التعاليم الخاطئة القديمة التي كانت تحاول عن طريق السحر والتدجيل استعباد الإنسان والسيطرة عليه عن طريق الخوف، وخوف الإنسان من استيلاء الآخرين على ما يملك ثم خوفه مما بعد هذه الحياة، من الموت، من المجهول. كما أن الخوف من اعتلال الصحة والمرض عند الإشراف على الشيخوخة يعتبران سبباً من أسباب هذا النوع من الخوف، والخوف من نفور النساء وفقدان الجاذبية والمقدرة الجنسية يساعدان على تولد هذا النوع من الخوف غير أن أهم أسباب ذلك النوع من الخوف هو الخوف من

الفقر وما قد تأتي به الشيخوخة من فقدان الحرية والاستقلال الاقتصادي.

مظاهر الخوف من الشيخوخة

وأكثر هذه المظاهر شيوعاً هي:

بطء الشخص وخموله ومحاولته اختلاق الأعذار والتحدث عن شيخوخته وكبر سنه وشعوره بأنه قد تخطى سن النشاط والمقدرة على العمل بدلاً من أن يحمد الله على دخوله من الحكمة والعقل واعتقاده بأن ذلك السن هو سن اليأس بدلاً من الشعور بأن ذلك السن من ٤٥ إلى ٦٠ – يعتبر أخصب سني الحياة إنتاجاً. وعدم تشجيع المخيلة الخالقة والاعتماد على النفس بحجة كبر السن والشيخوخة. ونجد أن كثيراً من الرجال والنساء الذين قد تخطوا سن الأربعين يحاولون الظهور بمظهر الشباب في الملبس والمعيشة فيفشلون في المحاكاة وينجحون في اجتلاب سخرية الآخرين.

الخوف من الموت

وهذا أقصى أنواع الخوف جميعاً ويرجع سببه إلى تلك المعتقدات والخرافات القديمة والخوف من الفناء وما بعد الموت مما صوره الكهنة القدامى للناس من عقاب وآلام. وترسب الخوف من الموت في النفوس ينتقل من جيل إلى جيل حتى عصرنا هذا فأخذ العلم الحديث يكشف النقاب من المجهول ويطمئن العقول والقلوب، غير أنه مازال هناك الكثيرون ممن يعانون ذلك الخوف الذي قد يدفع بهم إلى الجنون. غير أن الإنسان إذا ما فهم حقائق الطبيعة والحياة لن يشعر بالخوف من الموت فالحياة متكونة من شيئين رئيسيين "المادة والقوة"، والقوة لا تفنى أبداً وكذلك الحياة أي أن الموت لن يفني الحياة التي تتكون من القوة والمادة وكل ما هنالك أنه قد يغيرها إلى حالة جديدة.

وليس هناك من يعرف حقاً ما بعد الموت أو ما هي حقيقة الجنة والنار غير أن الخوف من الموت لن يمنع حدوثه. إذن فلنتقبله كطور من أطوار الحياة وندع التفكير فيه ونطرد الخوف من نفوسنا وإذا لم يكن الموت هو قنطرة أو انتقال من حالة إلى حالة إذن فهو سكون أبدي أي نوم عميق، وليس النوم بالشيء المخيف وهكذا نستطيع أن نلقي بالخوف لتذروه الرياح ونقبل على الحياة بأمل، وفرح وإيمان.

مظاهر الخوف من الموت

والمظاهر العامة لهذا النوع من الخوف هي: التفكير في الموت بدلاً من التمتع بالحياة ومرجعه إلى فقدان الأمل في المستقبل ونجد هذا الخوف متفشياً بين الشيوخ غير أنه أحياناً ما يقع فريسته الكثير من الشباب ضعيفي النفوس. غير أنه بالرغبة والطموح والثقة والأمل يمكن التغلب عليه والتخلص منه والرجل المشغول دائماً قلما يفكر في الموت فهو يجد الحياة جميلة مغرية لا تدع له فرصة للتفكير في عكسها والخوف من الموت مرتبط بالخوف من الفقر فالإنسان يخشى ما قد يأتي به الموت إلى أحبائه من فقر وشقاء. وأهم أسباب تكوين ذلك الخوف هو اعتلال الصحة والفقر والفضل في الحب والجنون والتعمق في التدين إلى حد الهوس.

هموم الإنسان

الهم هو حالة من حالات العقل والتفكير الناتج عن الخوف وهي تتفشى ببطء ولكن بقوة وعنف حتى تقضى بالموت على العقل والمنطق وتضعف الثقة في النفس والأمل في المستقبل وتجعل العقل في حالة قلق وعدم استقرار والعقل القلق لا يمكن أبداً أن ينتج إنتاجاً قوياً له قيمته. وبالقرارات الحاسمة والرغبة

وقوة الإرادة يمكن طرد الهموم والقضاء على القلق وجميع أنواع الخوف يمكن القضاء عليها بالوصول إلى قرارات حاسمة.

فتخلص من الخوف من الموت بتقبله كحقيقة واقعة ونهاية محترمة. واطرد الخوف من الفقر بمحاولة الوصول إلى أقصى ما يمكنك أن تملك من مال. وأقبر الخوف من النقد في قبر من عدم المبالاة بما يقوله الآخرين. وأبعد عنك خطر الخوف من الشيخوخة بتقبلها كنعمة لا كنقمة وكثوب من الحكمة والفهم الصحيح والتحكم في النفس لا كفترة من الخمول والتعب. خلص نفسك من الخوف من المرض بعدم التفكير فيه وفي أعراضه. سيطر على الخوف من فقدان الحب بالاقتناع بأنك تستطيع أن تستمر بدونه إذا كان من الضروري أن تفقده.

وأقتل الهم في أي شكل من أشكاله بالاعتقاد الجازم والقرار الحاسم بأنه لاشيء مما قد تأتي به الحياة يس تحق القلق والحزن من أجله. والشخص الذي يسيطر الخوف على عقله لا يدمر فقط فرص العمل من أجل النجاح بل ينقل إلى من حوله ذلك الشعور وذلك الإيحاء. فتوارد الخواطر حقيقة واقعة والهم والحزن قد ينتقل من عقل إلى آخر. والهموم أو الشهور السلبي يقضيان على الإنسان ويترسبان في العقل الباطن حتى يصبح جزءاً من شخصيته. ومصير الإنسان مرتبط برغباته إذن فيجب أن تكون رغباته موجبة دائماً ولا يدع للتفكير السلبي الهدام مجالاً إلى السيطرة على عقله والتسلل إلى العقل الباطن.

الخوف من النقد

وقد استغل مبتكري الأزياء والتجار هذا الخوف الطبيعي في الإنسان فنجد جميع الناس مدفوعون بذلك الخوف إلى الشراء مع العلم أنهم ربما يكونون على ثقة أن الموضات القديمة قد تكون أحسن من الجديدة إلا أنهم يقدمون على الشراء ومسايرة الموضة الحديثة خوفاً من النقد. ولم يكن النقد غير الماضي

كما هو الآن بل كان الخوف منه شديد فقد كان يؤدي في بعض الأحيان إلى التعذيب والقتل أحياناً كما كان يحدث لأولئك الذين يظهرون نقدهم لبعض العقائد أو الآراء.

وفي ثنايا النقد، أياً كانت شاكلته نجد الدافع الذي يرمي بالإنسان إلى الخوف عدو الإنسان والأب الذي ينقد أولاده بدون سبب قوي قد يدفعهم إلى السقوط فريسة الخوف والعقد النفسية ورجل الأعمال الناجح هو الذي يفهم هذه الحقيقة ويحاول أن يوجه موظفيه لا عن طريق النقد ولكن عن طريق التوجيه والاقتراح. وأخيراً النقد قد يؤدي إلى الخوف ولكنه لن يؤدي أبداً إلى خلق الثقة أو الحب.

مظاهر الخوف من النقد

وهذا النوع من الخوف ينتشر بين الناس تماما كالخوف من الفقر وتأثيره فهو يضعف الخيال والقدرة على العمل والخلق ومظاهره هي:

الشعور الشخصي به – ويظهر واضحاً خلال تصرفات الإنسان فنجده عصبياً خجولاً. وفي حركات اليدين والنظرات وحركات العينين.

فقدان السيطرة على النفس والهدوء – ويظهر واضحاً في أن الإنسان يفقد هدوئه وسيطرته على صوته في حضور الأغراب ويكون عادة هزيلاً ذو ذاكرة ضعيفة.

الشخصية - فنجد الإنسان يفقد شخصيته وسحره وتأثيره في الآخرين ولا يبدي رأيه أبداً عن آراء الآخرين بل يعطى موافقته بدون تفكير جدي في الموضوع.

العقد النفسية – فنجد أن الشخص يحاول أن يستعمل في تأثيره على

الآخرين الكلمات الضخمة والتعبيرات المعقدة حتى إذا لم يكن يفهم معناها جيداً ثم هو يستعمل حركات يديه ووجهه للمساعدة على ذلك وقد يظهر الخوف هذا الشخص وكأنه يشعر بتفوقه على من حوله.

الإسراف – ويبدو واضحاً في تصرفات الإنسان فنجده يحاول أن يعيش في خارج حدوده وينفق أكثر مما في طاقته.

عدم القدرة على العمل أو الابتداء فيه – عدم انتهاز الفرص للعمل وضعف الثقة في النفس والخداع بالكلام والغش في العمل.

فقدان الطموح – ويعبر عنه ذلك الكسل الذي يبدو واضحاً في تصرفات الإنسان والبطء المتناهي في الوصول إلى القرارات وسهولة تأثير الآخرين فيه وعادة نقد الآخرين من وراء ظهورهم ومدحهم في حضورهم، وتقبل الهزيمة برضى وخضوع. والشك في الآخرين بدون أي سبب وعدم الرضى بتقبل اللوم من أجل الأخطاء التي قد ترتكبها.

معمل الشيطان

بالإضافة إلى الستة أنواع من الخوف التي ذكرناها،والتي تؤدي إلى هدم الشخصية وضعف الإنسان يوجد ذلك النوع من الشعور السلبي ويأتي عن طريق الآخرين وأحاديثهم أو فعالهم ولا يجب أن نترك هذا الشعور يتملكنا مطلقاً ويجب أن لا ندع أعمال الآخرين الشريرة تؤثر فينا وتدفعنا إلى العمل والمحاكاة وهذا النوع من الشعور إنما هو حالة من حالات العقل وما دام الأمر كذلك إذن فيمكن السيطرة عليه واستئصاله.

وللتخلص من التأثر بالأعمال السلبية يجب أن تستعمل إرادتك وعزيمتك حتى تستطيع أن تبني حائط يقف في طريق ذلك النوع من التأثير الصادر

فالإنسان بطبعه ضعيفاً وأضعف ما فيه أنه يترك أعمال الآخرين تؤثر على فكره وتصرفه.

والإنسان يحصل على ما يريده هو ويرغب فيه هو لذا يجب السيطرة على العقل وتوجيه الرغبات إلى ما فيه الخير دائماً، فتذكر أنك إذا لم تستطع أن تسيطر على تفكيرك فلن تستطيع أن تسيطر على أي شيء آخر. وإذا لم تسيطر أنت على عقلك وتفكيرك سيطر عليك هو وقادك.

والأشخاص الضعاف كثيراً ما ينتحلون الأسباب لتقاعدهم وتخاذلهم، أما "لو لم .. " فهذه الكلمة هي العقبة دائماً في طريق التنفيذ هي الحاجز الذي يمنعنا من الوصول إلى ما نريد فهي أصل الضعف وسبب ذلك التخاذل الذي ينتابنا فيجب أن نحذف هذه الكلمة من قاموس حديثنا ونهمل استعمالها في اتخاذ قراراتنا إذا ما أردنا الوصول إلى النجاح و المجد. والمعاذير من خلق الإنسان يحاول أن يدافع عنها دائماً فهي من بنات عقله. والإنسان يحمى أبناءه دائماً.

الفهرس